سلسلة إدارة الحياة (4)

أول المشوار خطوة

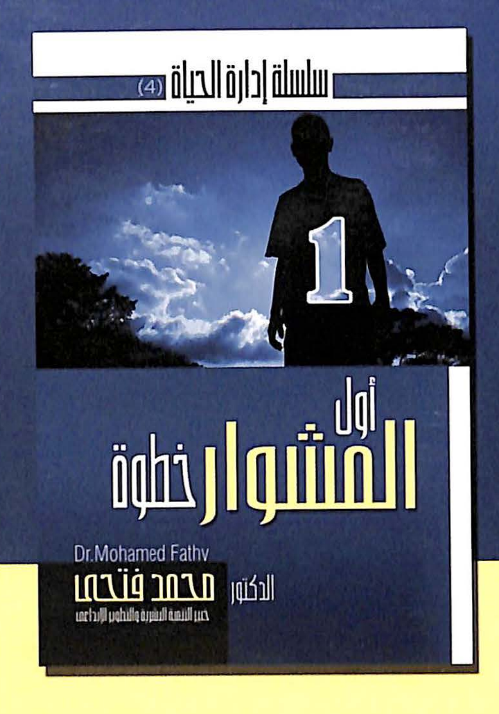
Dr.Mohamed Fathy

الدكتور

محمد فتحى

خبير التنمية البشرية والتطوير الإبداعى







18 شارع مطر - احمد حلمي - شبرا مصر - تليفون: 0101068135
newandalus@hotmail.com

سلسلة إدارة الحياة
(٤)

أول المشوار خطــــوة

د. محمد فتحي
خبير التنمية البشرية
والتطوير الإداري



الطبعة الأولى للناشر
١٤٣٠هـ - ٢٠٠٩م

رقم الإيداع: ٢٠٠٨/١٩٦٦٠
الترقيم الدولي: I.S.B.N
978-977-456-155-4

مركز السلام للتجهيز الفني
عبد الحميد عمر
٠١٠٦٩٦٢٦٤٧





مقدمة

المسلم يعمل حتى يحقق إنسانيته لأنه كائن مُكلف بحمل رسالة وهي عمارة الأرض بمنهج الله عز وجل ولن يتم له ذلك إلا بالصالح من الأعمال والإنسان نفسه لن يحقق ذاته في تلك الحياة إلا عن طريق العمل الجاد وبهذا العمل الجاد يصل الإنسان ويحصل على المال الحلال الذي يبني به نفسه وأمته الإسلامية حتى أن النبي ﷺ جعل من يخرج ليعمل ويكسب من الحلال فيعف نفسه أو ينفق على أهله كمن يجاهد في سبيل الله وليس هذا وحسب بل إن هذا العمل يُكسب المرء حب الله ورسوله واحترام الناس فقد روى أن النبي ﷺ قال: «**إن الله يحب العبد المؤمن المحترف**» [رواه الطبراني والبيهقي] أي الذي له عمل ومهنة يؤديها، والمسلم لا يتوقف عن العمل مهما كانت الظروف فقد قال رسول الله ﷺ: «**إن قامت الساعة وبيد أحدكم فسيلة فإن استطاع أن لا تقوم حتى يغرسها فليغرسها**» [رواه أحمد].

ولا يحق لك كمسلم أن تجلس بدون عمل ثم تمد يدك للناس تسألهم المال والذي يطلب المال من الناس مع قدرته على العمل ظالم لنفسه لأنه يُعرضها لذل السؤال حتى ولو كان

هؤلاء الناس من أقرب الناس إليه «**فاليد العليا خير من اليد السفلى ومن يستعفف يعفه الله ومن يستغن يغنه الله**» [متفق عليه]، كما قال الرسول ﷺ، ويقول عمر بن الخطاب ﵁: لا يقعدن أحدكم عن طلب الرزق ويقول: اللهم ارزقني وقد علم أن السماء لا تمطر ذهبًا ولا فضة.

كما أن: القاعد عن الكسب ساقط الشرف.

صحح مسار حياتك وأبدأ بالبحث عن وظيفة أو أي عمل نافع لك وللمسلمين وتعلم منه لتبدأ بداية قوية نحو مستقبل نجاحك وطموحك في الحياة بقدر الكد تكتسب المعالي.

ومن طلب العلا سهر الليالي

ومن طلب العلاء من غير كد

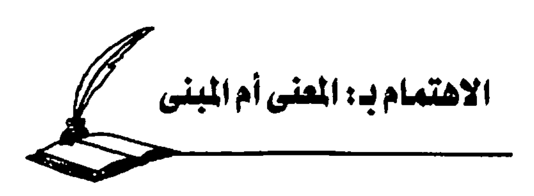
أضاع العمر في طلب المحال.

د. محمد فتحي

MF_expertise@hotmail.com

* * *


قبل الوظيفة مطلوب ...



الاهتمام بـ: المعنى أم المبنى

الناس نوعان: نوع يهتم بالمعنى ونوع يهتم بالمبنى.

واهتمامات الناس نوعان: نوع يهتم بالقوة الداخلية ونوع يهتم بالقوة الخارجية.

- ✍ نوع يهتم بالتغير الذي يطرأ على شخصيته من الداخل- وهذا التغير يبقى أعمق وأطول أثرًا وأجدى للشخصية- ونوع يهتم بالتغير بما هو خارج عن داخله، يهتم بالخارجي من شخصيته.
- ✍ نوع يوظف طاقاته الداخلية وإرادته وعزيمته الداخلية وثقته بالنفس لإظهار قدراته وطموحاته، ونوع آخر يوظف ملامحه وأناقته وانتقاء كلماته وتعبيراته ليعلو في المناصب وينجح في الحياة.

ماذا تحتاج:

المعنــى أم المبنــــى؟

الداخلــــي أم الخارجــــي؟

تحتاج إلى الاثنين معًا ولكن المعنى قبل المبنى، الداخلي قبل

الخارجي.. تحتاج إلى الاثنين معًا لتبدأ الحياة.

تحتاج أن تبدأ بـ: لماذا وكيف.

لماذا؟ أي أن يكون لك رسالة ومعنى لحياتك.

وكيف؟ أي أن يكون عندك مهارات ومعارف.

وتحتاج إلى الاثنين معًا ولكن لماذا قبل كيف.

لابد من إضافة المعنى إلى المبنى، ولابد من فهم «لماذا» قبل معرفة: «كيف»

* * *

لماذا تريد أن تعمل؟

سؤال مهم يجب أن تجيب عنه الآن:

لماذا تبحث عن عمل وتعمل؟

✍ **هل لأن** هذا هو سنة الحياة، لابد بعد التخرج والانتهاء من الدراسة العمل ثم الزواج والأطفال و.... وفي النهاية تموت؟

✍ **هل لأنك** لا تريد أن يقول أحد عنك إنك عاطل؟

✍ **هل لأنك** تفضل العمل عن الجلوس في المنزل والنوم لما بعد العصر والسمر حتى الفجر.

✍ **هل لأنك** تريد الحصول على مال تنفقه فيما تحب، بدلاً من أن تأخذ مالاً من أحد والديك ويحاسبك عليه في إنفاقه؟

✍ **هل لأنك** تتعجل النجاح والوصول إلى ما ترغب وبسرعة؟

أم لأن لديك:

- طموحًا وأهدافًا تريد تحقيقها؟
- خبرات تريد الحصول عليها من الوظيفة لتبدأ بعد ذلك مشروعًا خاصًا بك؟
- حبًّا لمجال معين تريد أن تبدأ فيه وتحقق ذاتك فيه وتقدم الجديد فيه؟
- رسالة في الحياة ترغب وبشدة في تحقيقها من خلال الوظيفة؟

فإن كان هذا فاعلم انه لابد لك من:

- التعليم المستمر.
- الصبر على المهنة التي سوف تعمل فيها.
- حماسة الأكياس.
- التحلي بالمسئولية.
- الالتزام بأخلاقيات سليمة نقية صحيحة فأنت صاحب رسالة.
- معرفة العوائق والمصاعب الخاصة بالوظيفة أو المهنة والتغلب عليها.

عندها ستنجح في العبور نحو إدارة حياتك: كموظف جديد.

التعليم المستمر

سذاجة واضحة... أن تظن أنه بمجرد مغادرتك لصفوف الدراسة ستترك التعليم بكل صعوباته والامتحانات والنتائج والمعلومات التي تحاول أن تقحمها في ذهنك وراء ظهرك.

لماذا؟ لأنك طوال حياتك تتعلم فأنت تتعلم من تجاربك، من حكايات الآخرين، من تعاملاتك.

وأنت كما تنمو من حيث الخبرة والناحية العملية وتتعلم علميًّا. كذلك تنمو وتتعلم اجتماعيًّا، باختصار يجب أن تكون حياتك كلها رحلة تعلم مستمر.

فهل تظن أنك الآن تعرف كل شيء في التخصص، وشاهدت كل شيء في التخصص، ووجدت إجابات لكل الأسئلة في التخصص.

بالطبع لا، إذن ما تزال تتعلم.

يقول عز وجل في كتابه العزيز: ﴿وَاللَّهُ أَخْرَجَكُم مِّن بُطُونِ

أُمَّهَاتِكُمْ لاَ تَعْلَمُونَ شَيْئًا وَجَعَلَ لَكُمُ السَّمْعَ وَالأَبْصَارَ وَالأَفْئِدَةَ﴾ [النحل: ٧٨].

فالإنسان يولد وهو لا يعلم شيئًا، ثم لا يزال يُنعم الله عليه من فضله ويعلمه ما يحتاج إليه، وهذا رسول الله ﷺ يقول «الدنيا ملعونة، ملعون ما فيها إلا ذكر الله تعالى وما والاه وعالم أو متعلم» [رواه الترمذي وابن ماجة].

فالمسلم الراغب في مزيد من التعلم لن يشبع حتى يكون منتهاه الجنة بإذن الله.

وهذا الإمام أحمد بن حنبل يُسأل يومًا:

إلى متى تستمر في طلب العلم وقد أصبحت إمامًا للمسلمين وعالمًا كبيرًا؟!
فقال لسائله: مع المحبرة إلى المقبرة.

وهذا الإمام الشافعي يقول:

كلما ازددت علمًا كلما ازدادت مساحة معرفتي بجهلي.

وليس هذا وحسب بل يجب أن تعلم أن:

المعرفة وحدها لا تكفي، فلابد أن يصاحبها التطبيق. والاستعداد وحده لا يكفي فلابد من العمل» [جوته].

الصبر على المهنـــة

لـن تصـبر عـلى المهنـة إلا إذا كـان لـديك حـرص الـتعلم المستمر، فهـذا رسـول الله ﷺ يقـول: «**لا يُستطاع العلـم براحـة الجسـم**» [رواه مسلم] ولـن تصـل للسـعادة في الصـبر عليهـا إلا بشروط ثلاثة هي:

- بذل الوسع.
- صدق الطلب.

ويؤكد هذا ابن الجوزي حين يقول:

«تأملت عجبًا وهو أن كل شيء نفيس خطير يطول طريقه ويكثر التعب في تحصيله، فإن العلم لما كان أشرف الأشياء لم يحصل إلا بالتعب والسهر والتكرار وهجر اللذات والراحة...».

ويقول الشافعي:

«حق على طلبة العلم بلوغ غاية جهـدهم في الاسـتكثار مـن علمـه، والصـبر عـلى كـل عارضٍ دون طلبه، وإخلاص النية لله تعالى في إدراك علمـه نصًّـا واسـتنباطًا والرغبـة إلى الله

تعالى في العون عليه».

وقد قيل للشعبي:

من أين لك هذا العلم كله؟! فرد عليهم وقال: «بنفي الاعتماد، والسير في البلاد، وصبر كصبر الحمار، وبكور كبكور الغراب».

وليس هذا وحسب بل تنظر إلى ما صبرت عليه وتعلمته كل فترة، هل استفدت منه أم لا؟ هل زادك علمًا وقربًا من الله أم فسادًا لك ولغيرك؟ وهذه أم سفيان الثوري تقول: «يا بني إذا كتبت عشرة أحرف فانظر هل ترى في نفسك زيادة في خشيتك وحلمك ووقارك، فإن لم تر ذلك فاعلم أنها تضرك ولا تنفعك».

وليكن صبرك صبر الكرام لا صبر اللئام، فكل شخص لابد أن يصبر على بعض ما يكره إما اختيارًا وإما اضطرارًا، فالكريم يصبر اختيارًا لعلمه بحسن عاقبة الصبر وأن يُحمد عليه من الله عز وجل، وأما اللئيم فيصبر صبر المقيد لعلة أو لضرب أو هوى في نفسه، وليتعلم المهنة من أصحابها ثم يتركهم ويرميهم عندما يعلم بواطنها، فهذا لؤم وليس بصبر؛ ولذا قال عاقل: «من لم يصبر صبر الكرام سلا سُلُوَّ البهائم».

فالكريم يصبر صبره في طاعة الرحمن.

واللئيم يصبر صبره في طاعة الشيطان.

وهنا يصدق فيه كلام ابن القيم عما يوجد في النفس إذ يقول:

«في النفس كبر إبليس، وحسد قابيل، وعتو قوم عاد، وطغيان قوم ثمود، وجرأة النمرود، واستطالة فرعون، وغرور قارون، ووقاحة هامان، وهوى بلعام، وحيل أصحاب السبت، وتمرد الوليد، وجهل أبي جهل».

وليس هذا وحسب بل تجد فيها تشابهًا مع بعض أنواع من الحيوانات فتجد بها: «حرص الغراب، وشره الكلاب، ورعونة الطاووس، ودناءة العجل، وعقوق الضب، وحقد الجمل، ووثوب الفهد، وصولة الأسد، وفسق الفأرة، وخبث الحية، وعبث القرد، وجمع النملة، ومكر الثعلب، وخفة الفراشة، ولؤم الضبع».

ولذا مطلوب منك كما قال الشاعر:

لا تخضعن لمخلوق على طمع
فإن ذلك نقص منك في الدين

واسترزق الله مما في خزائنه
فإنما هو بين الكاف والنون

حماسة الاكياس

حماسة الموظف الجديد سلاح ذو حدين، إن استخدمها باتزان وتعقل نفع، وإن استخدمها بتهور وطيش ضر وأفسد وأضاع نفسه وشركته، ومثال ذلك:

البائع المتحمس في بلد أجنبي دخل منزل إحدى السيدات ذات يوم ليعرض لها مكنسة كهربائية جديدة من نوعها، وبمجرد أن فتحت له السيدة باب المنزل أخرج البائع المكنسة من الكرتون ووضعها على الأرض ثم أخرج من حقيبته كيسًا به رمل وقام بنثره على الأرض، انزعجت السيدة من هذا التصرف وصرخت في وجه البائع: هل جننت؟! كيف سأنظف هذا الآن؟!

رد البائع: لهذا أنا هنا يا سيدتي لكي أقدم لك هذه المكنسة الرائعة ذات القوة الخارقة ثم وعدها قائلاً: إذا لم تشعري بالرضا عن عمل المكنسة سأقوم بتنظيف الأرض بلساني.

هدأت المرأة وقالت: إذًا انبطح على الأرض ونظفها بلسانك.

قال لها البائع: لماذا يا سيدتي؟

فقالت له: لقد انقطعت الكهرباء منذ صباح اليوم.

إذن،

الحماسة بمفردها لا تكفي بل تحتاج معها إلى الكياسة.

* الحماسة في اللغة تدل على الشدة، والحماسة: الشجاعة والشدة..

والتحمس هو، التشدد، ويقولون في اللغة: حمس بالشيء إذا تعلق وتولع به، والأحمس: هو الورع من الرجال المتشدد في دينه.

وجاء في لسان العرب أن الأحمس هو: الشديد الصلب في الدين والقتال.

إذن الحماسة، تعلق وولع بالأمر يدعو إلى التشدد فيه والجرأة والشجاعة في إنفاذه، فهو يبدأ بشعور وعاطفة وتعلق ينبثق منه عند ذلك تغير وسلوك نفسي، يتولد من خلاله جرأة تترجم إلى شجاعة في إنفاذ الأمر وعدم التساهل أو الترخص فيه.

الكياســة، هي أصل يدل على ضم وجمع، ومنه الكيس الذي تجمع فيه الأشياء.

والكيِّس في الإنسان ضد الخرف أو ضد الحمق، لأنها- أي الكياسة- مجتمع الرأي والعقل، أي أن الكياسة: هي خلاصة الرأي والعقل.

ولذا يقولون: الكيس: العقل والفطنة والفقه.

والكيس في الأمور يجري مجرى الرفق فيها.

والكيس: هو الظريف الخفيف المتوقد الذهن، ورجل كيس الفعل: أي حسنه.

أي أن الكياسة، هي عقل وفطنة تقود إلى الرفق في الأمور والإحسان في أدائها دون حمق، إذن فأنت تحتاج في بداية عملك إلى الاثنين: حماسة وكياسة.

حماسة متعلقة بالعاطفة والشعور والحمية.

وكياسة متعلقة بالعقل والرفق والرشد.

فأنت حينما يسألك شخص ما، ماذا تريد وأنا أحققه لك، تجد نفسك بسرعة وحماسة تحدد ما تريد وأحلامك وطموحاتك و...

ولكن انظر إلى الصحابي ربيعة بن كعب يقول قال لي النبي ﷺ: «سلني فأعطيك، فقلت: أنظرني حتى أنظر، وتذكرت أن الدنيا فانية منقطعة، فقلت: يا رسول الله أسألك أن تدعو الله أن ينجيني من النار ويدخلني الجنة...» [رواه مسلم].

انظر إلى الصحابي تريث وأتى بخلاصة رسالته بعد تعقل فكانت بها الحماسة والكياسة.

واعلم أن ثمرات الحماسة المحمودة التي سوف تحصدها في عملك:

- همة عالية وعزيمة ماضية وروح فتية.
- عمل وإنتاج وتواصل في الإنجاز فلا كسل ولا خمول ولا إحباط.
- الثبات والإصرار في العمل وعليه مهما طال الزمن.

ولكن إن تحولت الحماسة إلى غير مسارها فستجد ويسرعة:

- الفتور والإحباط قد اعتراك فزهدت في العمل، وتحولت إلى غيره وغيره كل زمن قصير.
- التلف والإتلاف نتيجة غياب العقل وعدم النظر بتمعن للأمر فخسرت الكثير وربما تخسر الوظيفة والعميل الذي معك.

لماذا إذن تحدث هذه الحماسة المتهورة؟

تحدث لك نتيجة:

- القصور في العلم، فالجهل آفة الآفات، وقد أصاب رجلاً جرح في عهد الرسول ثم احتلم فأمر بالاغتسال فاغتسل فمات، فبلغ ذلك رسول الله فقال: «**قتلوه قتلهم الله، ألم يكن شفاء العي السؤال**» [رواه أبو داود].

- النقص في الوعي، والوعي هو إدراك المسائل من جميع جوانبها ومعرفتها من كل وجوهها، وليس النظر إلى جانب واحد فقط، وهذا ما حدث للعميان الثلاثة الذين اتفقوا على أنهم رأوا الفيل بعد أن تحسسوه، فالأول وقعت يده على خرطومه، والثاني على أذنه، والثالث على جسده، فكل واحد منهم شرح شكل الفيل من الجزئية التي تحسسها ولم تكتمل الصورة لهم معًا.

- ضعف الاستيعاب الشخصي واستيعاب الآخرين:

فالاستيعاب الشخصي هو القدرة والموهبة على استغلال ما لديك من مهارات وتوظيفها بطريقة جيدة لخدمة أهدافك، بحيث يمكنك استقبال المزيد من المعلومات والخبرات دون أن يحدث أي ارتباك أو تشويش في الذهن.

ومن هذا الاستيعاب للنفس يمكن أن يتم استيعاب الآخرين: وهو قدرتك على جذب الآخرين على اختلاف عقولهم وأمزجتهم وطبقاتهم وثقافاتهم، فالناس يختلفون اختلافًا نوعيًا في كل شيء، في نمط التفكير وفي الذكاء وفي القدرات الحسية والنفسية، والشخص الناجح هو القادر على التأثير في الآخرين - كل الآخرين- واستيعاب هؤلاء الآخرين فكريًا وكل شيء فيهم.

أما المتحمس الذي خرج عن مساره بحماسته، فلا يستطيع ذلك.

أما المتحمس الكيس فهو مثل: مصعب بن عمير الذي استطاع أن ينشر الإسلام في المدينة في فترة وجيزة وجهز المدينة لتكون عاصمة الإسلام قبل أن يهاجر إليها الرسول ﷺ.

ولذا عليك بربط الحماسة بالكياسة، ما نريده لك حماسة مشوبة بكياسة يوضحها الأستاذ/ حسن البنا -رحمه الله- في كلامه قائلاً: «ألجموا نزوات العواطف بنظرات العقول، وأنيروا أشعة العقول بلهب العواطف، وألزموا الخيال صدق الحقيقة والواقع، واكتشفوا الواقع في أضواء الخيال الزاهية البراقة، ولا تميلوا كل الميل فتذروها كالمُعلقة، ولا تصادموا نواميس الكون فإنها غلابة ولكن غالبوها واستخدموها وحولوا تيارها، واستعينوا ببعضها على بعض، وترقبوا ساعة النصر وما هي منكم ببعيد».

مطلوب منك:

- التعقل والاتزان في الأمور.
- الضبط والإحكام في الأحوال.
- التدرج والاستثمار للخبرات.
- الدوام والاستمرار على التعلم.

- التأني وعدم العجلة والتمهل على الأشياء.
- الفطنة والتنبه للشيء الذي يُقصد معرفته.

وفي مثال عملي على:

حماسة الأكياس
موقعة جسر أبي عبيد

أبو عبيد الثقفي من أوائل الناس الذين جاءوا للخليفة عمر ابن الخطاب لحرب العراق وتبعه في ذلك سليط بن قيس الأنصاري ولكنه كان عجولاً في الحرب، فأمَّر عمر بن الخطاب أبو عبيد وسليط هو الوزير، ونصح الخليفة أبا عبيد بتقوى الله وبمن معه من المسلمين خيرًا، وأمره أن يستشير أصحاب رسول الله ﷺ وأن يستشير سليط بن قيس فإنه رجل باشر الحروب، وفي أحد المعارك مع الفرس كان بين المسلمين وبين الفرس نهر وعليه جسر فأرسل الفرس رسالة: إما أن تعبروا إلينا وإما أن نعبر إليكم. فقال المسلمون لأميرهم أبي عبيد: مرهم فليعبروا هم إلينا فقال: ما هم بأجرأ على الموت منا.

ثم اقتحم إليهم فاجتمعوا في مكان ضيق هنالك فاقتتلوا قتالاً شديدًا لم يعهد مثله والمسلمون في نحو عشرة آلاف، وقد جاءت الفرس معهم بأفيلة كثيرة عليها الجلاجل لتذعر خيول المسلمين، فجعلوا كلما حملوا على المسلمين فرت خيولهم من

الفيلة ومما تسمع من الجلاجل التي عليها، ولا يثبت منها إلا القليل على قسْر، وإذا حمل المسلمون عليهم لا تقدم خيولهم على الفيلة ورشقتهم الفرس بالنبل فنالوا منهم خلقًا كثيرًا، فقتل المسلمون رغم ذلك من الفرس ستة آلاف، ولكن المسلمين لا يستطيعون الوصول إلى الفرس، فترجل أبو عبيد وترجل الناس معه وتصافحوا معهم بالسيوف، وفقد المسلمون خيولهم فأصبحوا رجَّالة يقاومون سلاح الفيلة والفرسان والمشاة من الفرس إلى جانب الرماة الذين أضرُّوا بالمسلمين، وحينما قرر أبو عبيد التخلص من الفيلة لأنها كانت أشد سلاحًا واجهه المسلمون داسته الفيلة بأقدامها وأخذ الراية أخوه فقاتل الفيلة ولكن وقع له ما وقع لأبي عبيد، ثم ستة قادة غيره حتى انتقلت القيادة للمثنى بن حارثة مع آخر النهار، وكان بعض المسلمين قد عبروا الجسر منسحبين، واستمر الانسحاب من الميدان، فلما رأى ذلك عبد الله بن مرثد الثقفي بادر وقطع الجسر وقال: موتوا على ما مات عليه أمراؤكم أو تظفروا، وحاول منع الناس من العبور فأتوا به إلى المثنى فضربه من شدة غضبه من صنيعه وقال: ما حملك على الذي صنعت؟ قال: ليقاتلوا.

(اجتهاد في غير موضعه أدى إلى غرق المسلمين في النهر، وبسبب شدة الضغط من الفرس فكان الانسحاب مناسبًا

للحفاظ على قوة المسلمين) وقام المثنى بعقد الجسر ووقف هو ومن معه من أبطال المسلمين فحموا ظهور المسلمين حتى عبروا وقال المثنى: أيها الناس إنا دونكم فاعبروا على هنيتكم (أي: على مهلكم) ولاتدهشوا فإنا لن نزايل حتى نراكم من ذلك الجانب ولا تغرقوا أنفسكم، فكان هو ومن معه آخر من عبروا الجسر.

انسحب خمسة آلاف من المسلمين وخلفوا وراءهم أربعة آلاف من الشهداء منهم عدد كبير من الصحابة.

حماسة كبيرة نعم، ولكن...، شجاعة وإقدام وحب للشهادة نعم، ولكن....

- استقلال بالرأي.
- لم يحسب للمعركة حسابها الكامل.
- لم يدرس أرض المعركة بشكل كافٍ.
- مبادرة غير واعية بقطع الجسر كي لا يرتد المسلمون عن الميدان.

هذه هي الحماسة، أما حماسة الأكياس فكانت ما تلي هذه المعركة بفترة وجيزة، فقد أرسل قائد الفرس مهران الهمذاني برسالة إلى المثنى بن حارثة: إما أن تعبروا إلينا أو أن نعبر إليكم، فقال المثنى: اعبروا، فقاتلوا قتالاً شديدًا حتى قتل قائدهم

وأرادوا الانسحاب إلى الجسر فسابقهم المثنى إلى الجسر وقطعه حتى مات منهم مائة ألف.

إنها الحماسة والكياسة معًا:

نفس الرسالة من نفس الجيش ولكن التلقي ورد الفعل يختلف.

- حساب الطبوغرافيا: المكان والزمان.
- التعقل والاتزان مع الحماسة والشجاعة المفرطة.
- تعلم مستمر من كل الظروف والأحوال.

ويقول الرسول ﷺ: «**التأني من الله والعجلة من الشيطان...**» [حققه الألباني].

إنها رجاحة العقل والفطنة، والتي يستدل عليها بأمور منها:

- الميل إلى محاسن الأخلاق.
- الإعراض عن رذائل الأعمال.
- الرغبة في إسداء صنائع المعروف.
- تجنب ما يُكسب العار ويورث سوء السمعة.
- وهذا هو المطلوب من الموظف الجديد.

* * *


النجاح في تحمل المسئولية

النجاح في تحمل المسئولية

- تعني المسئولية كون الفرد مكلفًا بأن يقوم ببعض الأشياء، وبأن يُقدم عنها حسابًا إلى غيره، وينتج عن هذا التحديد أن فكرة المسئولية تشتمل على علاقة مزدوجة من ناحية الفرد المسئول بأعماله وعلاقته بمن يحكمون على هذه الأعمال.

- المسئولية هي المقدرة على أن يُلزم الإنسان نفسه أولاً والقدرة على أن يفي بعد ذلك بالتزامه بواسطة جهوده الخاصة.

- قال الخاقاني في نضرة النعيم في مكارم أخلاق الرسول:

يراد بالمسئولية الشعور بأداء الواجب والإخلاص في العمل، وليست المسئولية مجرد الإقرار، فإن الجزم بالشيء لا يُعطي صفة المسئولية، وإنما يجد المُتحسس بها أن هناك واجبات لابد من الانقياد إليها بغض النظر عن النتائج.

وقيل: المسئولية حالة يكون فيها الإنسان صالحًا للمؤاخذة على أعماله ومُلزمًا بتبعاتها المختلفة.

ولهذا قررها القرآن في: ﴿أَفَحَسِبْتُمْ أَنَّمَا خَلَقْنَاكُمْ عَبَثًا وَأَنَّكُمْ إِلَيْنَا لاَ تُرْجَعُونَ﴾ [المؤمنون: ١١٥].

و ﴿أَيَحْسَبُ الْإِنْسَانُ أَن يُتْرَكَ سُدًى﴾ [القيامة: ٢٦].

وأنت أيها الموظف الجديد مسئول:

١ - مسئولية دينية: وهي التزامك بأوامر الله ونواهيه.

٢ - مسئولية اجتماعية: وهي التزامك بقوانين المجتمع ونظمه وتقاليده من خلال:

الاهتمام بالأمور والأحوال والفهم لها والمشاركة فيها.

٣ - مسئولية أخلاقية: وهي التزامك بتحمل تبعات الأعمال وآثارها.

وحتى تحقق نجاحًا في المسئولية لابد من الالتزام بشروطها وهي:-

١- الفهم والإخلاص:

فلا يؤدي المهمة بنجاح إلا من فهم طبيعتها ومقصدها وعلاقتها بغيرها من المهام، واستحضر العقبات التي يمكن أن تحول دون أدائها، وأعد نفسه لها إعدادًا متكاملاً، وكان مقتنعًا تمامًا بأحقية ما يقوم به، والصدق والإخلاص في تأدية الواجب حتى نهايته، وموقف الإخلاص يستلزم من الموظف الجديد (وغيره) عدة أمور هي:

- الاستمرارية والتواصل مهما كانت السلوكيات من حوله.

- التكامل بين النية والفعل وانضواء الموظف بجميع مكوناته في أهداف وجوده المستمدة من الإطار الإسلامي للحياة.
- العلم بما يقوم به، فلا يمكن أن يتحمل المسئولية جاهل بها.
- التدرج، فالإخلاص جهد بشري، يتعثر الموظف وينهض مرارًا وتكرارًا حتى يصل إلى الكمال فيه، وهذا يحتاج إلى التدرج.
- الأمانة باعتبارها رعاية لحق الله -عز وجل- وأداء للفرائض والواجبات، وهذا يتطلب عدم الخيانة وحفظ الحقوق، خاصة وأن المنزلقات والشهوات وطبائع النفوس غالبة في ظل مجتمعات أو بيئات غير مواتية.

ولهذا يقول ابن القيم في الفوائد: «العمل بغير إخلاص ولا اقتداء كالمسافر يملأ جرابه رملاً ينقله ولا ينفعه».

٢- التخطيط وتنظيم الجهود والإمكانيات:

لماذا هذا مهم؟

- لوضوح الرؤية وتحديد الهدف.
- لاستخدام مواردك وإمكانياتك أفضل استخدام.

- لتحقيق التكامل والتنسيق مع الغير.
- لتحديد الأولويات بما يتفق مع الاحتياجات.
- للسيطرة على المشكلات التي قد تعترض التنفيذ.
- لتقليل المخاطر المتوقعة.

لذا لابد من أسئلة:

- أين أنا الآن؟ وما هو وضعي الحالي؟
- أين أريد أن أكون؟ وما هي طموحاتي المستقبلية؟
- كيف سأبلغ تلك المرحلة؟ وما هي الوسائل المطلوبة؟
- كيف أعرف أنني حققت ما أصبو إليه؟

هذه النظرة المستقبلية التي يضعها التخطيط هي ما يختلف فيه الإنسان عن باقي المخلوقات التي تعيش ليومها ودون إمكانية التفكير بغيرها، فالموظف الجديد -الإنسان- الذي يمارس التخطيط يثبت قابليته لحمل وامتلاك الصفات الإنسانية المتميزة، والذي يخطط للمستقبل يثبت أيضًا جدارته وصلاحيته لنيل وسام الأصلح والأقدر على الاستمرار والبقاء، وفي تأكيد هذا ما رواه سعد بن معاذ: بعثني رسول الله ﷺ إلى اليمن قاضيًا فقلت: يا رسول الله ﷺ ترسلني وأنا حديث السن ولا علم لي

بالقضاء؟ فقال: «**إن الله سيهدي قلبك ويثبت لسانك، فإذا جلس الخصمان فلا تقضين حتى تسمع من الآخر كما سمعت من الأول فإنه أحرى أن يتبين لك القضاء**»، قال: فمازلت قاضيًا أو ما شككت في قضاء بعد [رواه أبو داود].

انظر هو يخشى من تحمل المسئولية لصغر السن وعدم العلم بالمهمة، فيوضح له الرسول ﷺ الطريق: كن مع الله، ثم كيفية أداء المهمة حتى تنجح.

وفي ذات المهمة: أن رسول الله ﷺ لما أراد أن يبعث معاذًا إلى اليمن قال: «**كيف تقضي إذا عرض لك قضاء؟**»، قال: أقضي بكتاب الله، قال: «**فإن لم تجد في كتاب الله**» قال: فبسنة رسول الله ﷺ قال: «**فإن لم تجد في سنة رسول الله ﷺ ولا في كتاب الله**» قال: أجتهد رأي ولا آلو، فضرب رسول الله صدره وقال: «**الحمد لله الذي وفق رسول رسول الله لما يرضى رسول الله**»[رواه الدارمي والترمذي والبيهقي].

انظر كيف تأكد الرسول ﷺ من فهم رسوله إلى اليمن للمهمة الجديدة عليه، وما هي خطته وأولوياته لتنفيذ مهمته.

تم استحضار الغايات وتسطير الأهداف الكبرى بشكل واضح ومرونة وبدون غموض.

لا مسئولية بدون تخطيط وتنظيم.

٣- الممارسة الميدانية:

التخطيط من أجل التخطيط لا يصلح.

الاحتراف النظري لا العملي لا يصلح ولا يميز صاحبه.

حتى تتحمل المسئولية وتلتزم بها لابد من الاحتراف المهني والذي يعطي الخبرة الميدانية، فتجد المحترفين يتحملون المسئولية وفي أي وقت ومكان، دائمًا جاهز للانطلاق، دائمًا متواجد حيث توجد الأزمات والمشكلات، يجد حلولاً لها وبعبقرية. فهذا خالد ابن الوليد تمرس على العمل الحربي منذ صغره فلم يدخل معركة وتحمل مسئوليتها إلا وانتصر فيها، دائمًا يجد الحلول العبقرية عندما تشتد الأمور، فتجده يخرج المسلمين من مؤتة سالمين بعد أن تحمل مسئولية القيادة واستشهاد القادة الثلاثة، ثم يأخذ خبرات عديدة من حروب الردة تفيده أكثر عند تحمل مسئولية أكبر في الفتوحات، وهذا ما حدث عندما قرر أبو بكر الصديق أن يولي خالد بن الوليد أمر قيادة الجيوش في الشام، حيث القدرة العسكرية الفائقة وحسم الأمور والدهاء والحيلة والإقدام وصاحب تجربة طويلة في القتال فكان سيف الله.

٤- المتابعة والتقويم:

لماذا عليك تحمل المسئولية والنجاح في تحملها؟

- للتغيير للأحسن.

- لاستمرار الأمور واستقرارها.
- للمستقبل.
- للإنجاز.

وليس تحمل المسئولية لـ:

- التبرير.
- أو: الفوضى.
- أو: التلهي.

ولهذا يقول عز وجل: ﴿وَقِفُوهُمْ إِنَّهُم مَّسْؤُولُونَ﴾ [الصافات: ٢٤].

أي احبسوهم عند الصراط فهم مسئولون عن جميع أقوالهم وأفعالهم التي صدرت منهم.

هدفك من هذا:

- إلقاء الضوء على خطتك (المعدل والكيفية).
- اكتشاف المعوقات والأخطاء في الوقت المناسب.
- تقييم المستهدفات المتحققة وفاعلية ما خططت له، فإما الاستمرار عليه أو التعديل والتطوير.
- تحقيق اتصال وتفاعل مع رئيسك.
- التحسين ورفع الكفاءة الميدانية العملية.

✍ التصرف في حدود المسئولية المخولة إليك.

ولعل فيما روى في مصنف ابن أبي شيبة ما يوضح هذا، حين لقي رسول الله ﷺ عوف بن مالك فقال له: «**كيف أصبحت يا عوف بن مالك؟**»، قال: أصبحت مؤمنًا حقًا، فقال رسول الله ﷺ: «**إن لكل قول حقيقة فما ذلك؟**» فقال: يا رسول الله، ألم أطلب نفسي عن الدنيا، سهرت ليلي وأظمأت هواجري، وكأني أنظر إلى عرش ربي، وكأني أنظر إلى أهل الجنة يتزاورون فيها، وكأني أنظر إلى أهل النار يتضاغون فيها، فقال رسول الله ﷺ: «**عرفت وآمنت فالزم**» [كتاب الإيمان والرؤيا- مصنف ابن أبي شيبة].

انظر:

الصحابي عليه مسئولية يتحملها.

إنها مسئولية تغيير نفسه للأحسن، للمستقبل، للإنجاز.

هو مسئول عن نفسه وعن عمله.

له خطة ومستهدفات والرسول يتواصل ويتفاعل معه ليُحسن من كفاءته.

فلما عرض دليل ما يفعل ويؤمن به ويقوم بتنفيذه قال له الرسول: «**عرفت وآمنت فالزم**»، سر على هذا الدرب الذي تعلمه علم اليقين.

٥- الاستمرار على أداء الأعمال

متى تعرف أنك مسئول؟

إذا كنت مستمرًّا على النشاط المطلوب في جدية في جميع الظروف والأحوال وعلامة الصدق والدوام على الفعل.

فإذا ما أعطيت لك مسئولية ما فاعلم أن صفات الموظف المسئول هي:

- القدوة حيث حفظ التوازن والتوسط والسير الحثيث.
- الحكمة في استعمال السلطة إن أُعطيت له.
- معرفة ما له فيطالب به وما عليه فيقوم به.
- حسن الظن واستبشار المستقبل بدون أحلام العاجزين أو مخاطرة المتهورين.
- قبول المساءلة والنقد فكثرة الوفاق من النفاق وكثرة الخلاف شقاق، ولا مسئولية بغير مسائلة، ولا أمانة من غير أداء مسئول يؤمن بالاختلاف.

الاختلاف يوحي بشيء من التكامل والتناغم، أما الخلاف فلا يوحي بذلك، الاختلاف ينصب غالبًا على الرأي، أما الخلاف فينصب على الشخص.

- التعاون مع الجميع وعدم الاستهانة بأي رأي.

- إتقان فن البدايات وجودة الخطوة الأولى الموفقة، فمن صحت بدايته أشرقت أنوار نهايته.

* لقد ضيعت المسئولية وفشلت فيها إذا ما كنت:

- جاهلاً فيها ومرتجلاً
- فوضويًا وغير منضبط في المواقف الحرجة.
- عنيدًا مغلاقًا.
- متسلطًا تؤمن بالشخصنة.
- مُسوفًا طويل الأمل.
- كسولاً.
- غضوبًا.
- جبانًا
- يائسًا.
- مقلدًا وسلبيًا للآخرين.
- مترددًا منتظرًا غير مبادر.
- لا تدرك أن المسئولية فهم وإنجاز.

* * *


أخلاق مهنتي

أخـــلاق مهنتـــي

- نشرت جريدة عربية ما يلي:

- ٦٩٪ من موظفـــي الدوائر الحكومية متسيبون في عملهم.
- ٥٤٪ منهم يخرجـــون أثناء الدوام الرسمي لقضاء مصالح شخصية.
- ٦٠٪ منهم يخرجون قبل نهاية الدوام.

- نشر أحد المواقع على شبكة الإنترنت أن ثلاثة أرباع المؤسسات لا تخصص موظفًا لمتابعة أخلاقيات العمل، وأن نفس النسبة من المؤسسات ليس لديها برنامج أخلاقيات ولا تقدم أو تخدم الموظفين في تعليم الأخلاقيات.

- نشرت إحدى الشركات الأجنبية أن ٤٥٪ من موظفيها يأخذون معدات مكتبية تتبع وتخص الشركة كالأقلام والكتب معهم، وأن ٦٥٪ من الموظفين يستخدمون الحاسب الآلي لأغراضهم الشخصية.

إذن ، الأخلاق ضرورة من ضرورات الحياة عامة والضرورات والوظيفية خاصة.

الخلق في اللغة: الطبع والسجية.

الخلق في الاصطلاح: مجموعة من المعاني والصفات المستقرة في النفس، وعنها تصدر الأفعال بسهولة من غير فكر أو روية.

ويقال في اللغة: فلان حسن الخلق، أي حسن الباطن والظاهر، فالخلق هو الصورة الباطنة، والخِلق هو الصورة الظاهرة.

ولذا اعتبر الفيلسوف أرسطو أن الأخلاق هي الفضيلة، وأن الفضيلة لها جانبان:

- جانب عقلي: ويمكن تحصيلها بواسطة العلم.
- جانب سلوكي خلقي: ويمكن تحصيله أو التوصل إليه عن طريق التعود.

وأكد «أرسطو» أن الفضيلة تعني الصفات المهمة وهي:

الصدق، الأمانة، العفة، العدالة، الإخلاص.

أما الإسلام:

فقد ركز على الجانب العملي من سلوك الفرد مع الناس، من خلال باب المعاملات وتوضيح الحدود وتنظيم حياة الفرد

المسلم عن طريق العبادات التي تنظم علاقتها مع الخالق، ولأهمية الجانب الأخلاقي في حياة الفرد المسلم فهو يعتبرها أحد الأسس التي يقوم عليها المجتمع الإسلامي حين يقول سبحانه وتعالى: **﴿كُنتُمْ خَيْرَ أُمَّةٍ أُخْرِجَتْ لِلنَّاسِ تَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَتَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَتُؤْمِنُونَ بِاللهِ﴾** [آل عمران: ١١٠].

ولأن الأخلاق لها مكانة متميزة في الإسلام، فهي ليست جزءًا من نظام الإسلام بل هي جوهره ودرة التاج، فالإسلام في أساسه هو: دعوة ذات طبيعة أخلاقية، فأوامر القرآن والسنة النبوية تدعو الناس إلى الخير وتحذرهم من الشر.

- والأخلاق المهنية تمثل المبادئ والقواعد التي يجب على العاملين في مهنة اتباعها من أجل الحفاظ على شرف المهنة والرفع من مستواها، ويطلق عليها أحيانًا أخلاقيات المهنة والعمل، ولذا نظم الإسلام العلاقة بين العامل وصاحب العمل وجعل لكل منهما حقوقًا وواجبات، فمن حقوق العامل على صاحب العمل:

- دفع الأجر المناسب **﴿وَلاَ تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلاَ تُفْسِدُوا فِي الأَرْضِ﴾** [هود: ٨٥].

ويقول الرسول ﷺ: **«أعطوا الأجير حقه قبل أن يجف عرقه»**[رواه ابن ماجة].

- حق الراحة والرعاية لقوله تعالى: ﴿لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا﴾ [البقرة: ٢٨٦].

ويقول الرسول ﷺ: «إخوانكم جعلهم الله تحت أيديكم، فمن كان أخوه تحت يده فليطعمه مما يأكل وليلبسه مما يلبس ولا يكلفه ما يغلبه، فإن كلفه ما يغلبه فليعنه عليه» [صححه الألباني].

- حق اجتماعي بينَّه النبي ﷺ في قوله: «من كان لنا عاملاً فلم يكن له زوجة فليكتسب زوجة، فإن لم يكن له خادم فليكتسب له خادمًا، فإن لم يكن له مسكن فليكتسب له مسكنًا، من اتخذ غير ذلك فهو غالٍ أو سارق» [صححه الألباني].

ومن واجبات العامل:

- الأمانة، فالغش ليس من صفات المسلمين المؤمنين لقول النبي: «من غش فليس منى» [رواه مسلم].
- الإتقان والجودة لقول النبي: «إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه»[حديث صحيح].
- التبكير إلى العمل حتى يكون النشاط متوفرًا وتتحقق البركة كما قال النبي: «اللهم بارك لأمتي في بكورها» [رواه أبو داود].
- التشاور والتناصح للوصول إلى الرأي السديد لقول

النبي ﷺ: «**الدين النصيحة**» [رواه الترمذي والنسائي وأبو داود].

- حفظ أسرار العمل.
- طاعة رؤسائه في العمل في غير معصية، وأن تكون الطاعة في المعروف لقوله تعالى: ﴿**يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَطِيعُوا اللهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَأُولِي الأَمْرِ مِنْكُمْ**﴾ [النساء: ٥٩].
- الالتزام بقوانين العمل السائدة في المجتمع والتي تنظم قواعد التعامل بين الطرفين.
- عدم إضاعة وقت العمل الرسمي.
- عدم المحاباة والمحسوبية وتضييع المصلحة العامة.
- الاستقامة واتباع السلوك القويم دون خلل أو اعوجاج.

الأخلاق مهمة لك في الوظيفة لأنها:

- تساعدك في بناء حياتك المستقبلية وتشكيل شخصيتك.
- ستكون المعيار الذي يحكم تصرفاتك في حياتك العامة وتضبط السلوك وتوجهه.
- ستمثل أحكامًا معيارية في تقييم سلوكك مع الآخرين

في بعض المواقف والتصرفات.

- ستكون عاملاً لك في الوقاية من الانحراف.
- ستلعب دورًا أساسيًا في حل الخلافات واتخاذ القرارات.

من أين تحصل على أخلاق مهنتك؟

من:

- الإيمان بوجود الله عز وجل، ولعل في راعي الغنم الغلام- الموظف- الذي مر عليه عمر بن الخطاب ﷺ وهو يرعى قطيعًا من الغنم، عظة لك، قال له عمر: بعني واحدة. فقال الغلام: إنها لسيدي، فقال له: بعني واحدة وقل لسيدك أكلها الذئب، فقال الغلام: فأين الله؟ فبكى عمر واشترى الغلام من سيده وأعتقه وقال له: هذه الكلمة أعتقتك في الدنيا وأسأل الله أن يعتق بها رقبتك يوم القيامة.

- القرآن الكريم، فهو المنهج الحاكم لك والموجه والمربي، فهذا النبي ﷺ كان خلقه القرآن كما روت ذلك السيدة عائشة رضي الله عنها.

- الرسول الكريم القدوة الذي يحتذي بها لقوله تعالى: ﴿لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ﴾ [الأحزاب: ٢١] وقال ﷺ: «**إنما بعثت لأتمم مكارم الأخلاق**»[سنن البيهقي].

- الخشية من الله واستشعار مراقبته عز وجل، فهذا الخليفة

عمر بن الخطاب ﷺ وهو موظف لدى المسلمين يرعى شئونهم ويديرها- يمر بعجوز في خبائها فقالت: يا هذا ما فعل عمر؟ قال: إنه قد أقبل من الشام سالمًا، فقالت: لا جزاه الله خيرًا، قال: لمَ؟ قالت: والله ما نالني من عطائه شيء منذ ولى أمر المؤمنين، فقال عمر: وما يدري عمر بحالك وأنت في موضع ناءٍ؟ قالت: سبحان الله! يلي أمر المؤمنين ولا يدري ما بين مشرقها ومغربها؟ فبكى وقال في نفسه: وعمراه كل واحد أفقه منك حتى العجائز، ثم قال لها: يا أمة الله بكم تبيعينني ظلمتك من عمر فإني أريد أن أرحمه من النار، فاشتراها منها بخمسة وعشرين دينارًا، فأقبل علي وابن مسعود فقالا: السلام عليكم يا أمير المؤمنين، فصعقت العجوز وقالت: واسوأتاه شتمت أمير المؤمنين في وجهه، فقال عمر: لا بأس عليك وطلب رقعة وكتب فيها: هذا ما اشتراه عمر من فلانة مظلمتها بخمسة وعشرين دينارًا فيما تدعيه عندما تقوم للمحشر بين يدي الله، فعمر بريء منه، فشهد على ذلك علي وابن مسعود ثم قال: إذا أنا مت فاجعله في كفني.

إنها الخوف من عذاب الله في الآخرة.

- محاسبة النفس وتهذيبها بالمراقبة الذاتية، فالموظف الناجح هو الذي يراقب الله -عز وجل- قبل أن يراقبه المدير المسئول عنه، وهو الذي يراعي المصلحة العامة قبل المصلحة الشخصية.

وحتى يتم تنمية الرقابة الذاتية لابد من:

- تقوية الإيمان بالله والتقوى.
- تعزيز الحس العام والمصلحة العامة.
- تحمل المسئولية.
- الاقتناع بأهمية الوظيفة- مهما كانت بسيطة- وأدائها بشكل صحيح.

ولعل في الشعب الياباني ما يوضح هذا، إذ إن نسبة الغياب عن العمل لا تتجاوز ٢٪، كما حاولت الحكومات اليابانية تخفيض ساعات العمل ففشلت لأن الموظفين يريدون بقاء ساعات عمل طويلة، وهذه شركة يابانية كبيرة لها قيمها الروحانية المشتركة وهي:

١- خدمة الوطن من خلال الصناعة.

٢- العدالة والإنصاف.

٣- تحقيق الوئام والتعاون.

٤- السعي للأفضل.

٥- اللياقة والتواضع.

٦- التكيف والاستيعاب.

٧- الامتنان.

- قيم توفر نسيجًا قويًا يتحلى به موظفو الشركة، وقائمًا من بدايته على الرقابة الذاتية والبحث عن الذات في العمل.

فإن وجدت من حولك:

- قد أمن العقوبة وأساء الأدب.
- قد غاب عنهم ومنهم القدوة الحسنة.
- قد ضعف الحس الديني والوطني لديهم وغلبوا المصلحة الشخصية على المصلحة العامة.
- قد فقدوا أو انعدم لديهم النظام.
- قد فقدوا روح التفاهم بين مسئوليهم.

لا شأن لك بكل هذا.

وعليك عندها مسئوليات أشد، فأنت عندها القدوة الحسنة ويجب أن يكون لديك الحس الديني والوطني و... كل المسئوليات.

حتى في أعظم الظروف غير المواتية فقد تجد الانحراف الوظيفي (وهو أي سلوك يترتب عليه انتهاك للقيم والمعايير التي تحكم سير المجتمع والمستمدة من الأعراف السليمة والشرائع السماوية) والذي قد يتمثل في:

الانحرافات التنظيمية مثل:

- عدم احترام العمل.
- امتناع الموظف عن أداء العمل المطلوب منه.
- التراخي.
- عدم الالتزام بالأوامر.
- السلبية.
- عدم تحمل المسئولية.
- إفشاء أسرار العمل.

الانحرافات السلوكية مثل:

- عدم المحافظة على كرامة الوظيفة
- سوء استعمال السلطة.
- المحسوبية.
- الوساطة (فيتامين واو).

الانحرافات المالية مثل:

- مخالفة القواعد والأحكام المالية للمؤسسة.
- الإسراف.
- مخالفة التعليمات الخاصة بأجهزة الرقابة المالية.

الانحرافات الجنائية مثل:

- الرشوة.
- اختلاس الأموال.
- التزوير.

المسئولية عند ذلك ستكون عظيمة:

- أنت القدوة.
- أنت الإرادة القوية.
- أنت الخلق القويم.
- أنت مسئول.
- أنت موظف مسلم.

* * *


استراتيجيات تجعلك
موظفا متميزا في الأداء

استراتيجيات تجعلك موظفًا متميزًا في الأداء

الاستراتيجية الأولى: المبادرة الذاتية:

المبادرة: كلمة مأخوذة من: بَدَر إلى الشيء، إذا أسرع وبادر إليه أيضًا، وتبادر القوم تسارعوا، وابتدروا السلاح تسارعوا إلى أخذه.

وسمي البدر بدرًا لمبادرته الشمس بالطلوع في ليلته كأنه يعجلها المغيب وقيل: سمي به لتمامه.

الذاتية: وهي أن يندفع الفرد لنمط من الأعمال يحقق فيه إما نموًّا لذاته فيرتفع إلى المناصب والأعمال أو تقربًا إلى الله أو يدرء عن نفسه شرًّا هو منه في عناء.

أو: هي الحافز الذي يدفع بطاقات الإنسان إلى أداء عمل معين للوصول إلى غاية محددة متحملاً كل الصعاب لتحقيق الهدف، فهي اندفاع من الشخص بمجرد إحساسه أن هذا النمط من الأعمال يحقق نمو شخصيته في شتى الجوانب ويقوم به دونما تكليف أو متابعة إلا من الله عز وجل.

هذه المبادرة الذاتية هي أول ما يراقبه المحيطون بك حين الالتحاق بالعمل، حيث تكون محط أنظار الجميع ليروا طموحاتك، كما أن الأبحاث تدل على أن الموظف الجديد يجب أن يظهر مهارات المبادرة الذاتية خلال الستة شهور أو السنة الأولى من العمل وإلا وصف بأنه غير منتج وغير مفيد، أو بمعنى أكثر بساطة (كمالة عدد).

- ✍ ابحث عن مسئوليات إضافية تتجاوز المتوقع منك.
- ✍ باشر أعمالاً إضافية لصالح المجموعة.
- ✍ تمسك بإصرار بفكرة أو مشروع واستمر في ذلك حتى يتحقق النجاح لها.
- ✍ اقبل بعض المخاطر الشخصية.
- ✍ عندما تقترح فكرة جديدة لا تكتفي بكتابة ملخص لها ورفعها لمديرك المباشر، بل تابعها حتى النهاية سواء كانت النتيجة نجاحًا أو فشلاً.
- ✍ أعبر المخاطر والصراعات والنفوس الجريحة والغاضبة.

الاستراتيجية الثانية: إدارة ذاتك:

- إدارة الذات هي بداية رحلة النجاح، والإنسان الفاشل هو الشخص الذي لا يسعى إلى النجاح.

- أغلى ما تملك أربعة: القلب، العقل، الإرادة، الضمير.

فالقلب: ليس المقصود به القلب العضوي الذي يضخ الدم بل القلب المعنوي مركز الإحساس والمشاعر والأسرار، والقلب يحول المشاعر والأحاسيس إلى قناعات يقترحها على العقل، وأكثر من ٩٠٪ من اقتراحات القلب يقبلها العقل ويعتمدها حتى ولو كانت خاطئة، كما أن التركيز على المشاعر والأحاسيس الإيجابية التي تنفع الذات والآخرين يولد قناعات صحيحة.

والعقل: نظام واعٍ للتفكير والسيطرة على الحواس والتصرفات باستخدام الذكاء الفطري والخبرات المكتسبة، ومن سمات العقل:

- **الذكاء**، حيث القدرة على إيجاد علاقات بين الأشياء والربط بينها وتوظيفها.
- **الكفاءة العقلية**، والناس لا يستخدمون أكثر من ١٠٪ من قدراتهم العقلية، فإن زادت الكفاءة العقلية في الاستخدام على الـ ١٠٪ تؤدي إلى التفوق على الآخرين.
- **المهارات العقلية:** اكتساب المهارات العقلية يرفع من نسبة ومستوى الكفاءة العقلية، هذا من خلال: تقوية

الذاكرة، زيادة الذكاء، التفكير السريع، القراءة الفعالة، سرعة التعلم، تسريع العمليات الحسابية، التفكير الابتكاري.

✍ **والإرادة:** الإرادة القوية تبني بينما الإرادة الضعيفة تهدم.

والإرادة في اللغة: أراد الشيء بمعنى أحبه وعني به ورغب فيه.

والإرادة هي القوة الخفية لدى الإنسان، وهي تعني اشتياق النفس وميلها الشديد إلى فعل شيء ما، وتجد أنها راغبة فيه ومدفوعة إليه.

والإرادة قوة مركبة من: رغبة + حاجة + أمل.

والإرادة السليمة: هي التي تدفع الإنسان إلى كل ما هو مفيد له.

ويقول ابن القيم: لو أن رجلاً وقف أمام جبل وعزم على إزالته لأزاله.

✍ **أما الضمير:** فهو نظام اتصال وتوجيه يكشف مدى توافق الأفعال مع المبادئ والأولويات النابعة من الذات، يعطي إشارات إيجابية مشجعة للقلب والعقل عندما تنسجم الأفعال مع المبادئ والقناعات الراسخة.

الضمير هو البوصلة التي تحدد الاتجاه الصحيح نحو الهدف.

وتتلاشى إشارات الضمير عندما يتكرر إغفالها فتنهار الإرادة فتصبح:

- إرادة مريضة بالضعف، أي تحول بينك وبين ما تريد أن تفعله من أعمال ثم تتحول إلى:
- إرادة سلبية قوية أو ما تعرف بالإرادة المريضة بالاتجاه نحو الشر، أي التي تحث على فعل الشرور والمعاصي وكل ما هو هادم للذات، وتقف عائقًا دائمًا بين النفس والرجوع إلى كل ما يتضمن النجاح والإصلاح.

إدارة ذاتك تتم من خلال التفاعل الكامل بين الملكات الأربع: العقل والقلب والضمير والإرادة.

- اعرف نفسك جيدًا وحدد ما يصلح لها وروضها.
- سيطر على مسار مستقبلك الوظيفي بوضع خطة تربط بها نفسك إلى العمل الذي تؤديه.
- تابع مدى تقدمك في التنفيذ.
- استطلع المشكلات قبل حدوثها.
- ضع خطة بديلة تنفذها إذا ما حدث عائق.

- قوِّم وقيِّم العمل المعروض، وفكّر في المهمة التالية قبل انتهاء المهمة الحالية وبوقت طويل.
- اعمل جاهدًا لكي تبقى في صدرك الشرارة الصغيرة من النار السماوية التي اسمها الضمير.
- ليس النجاح هو حجم الأموال التي تكسبها بل حجم النزاهة والأمانة التي تكسب المال من خلالها.
- كن كما قال «أينشاتين»: حاول ألا تكون رجلاً ناجحًا بل حاول أن تكون رجل مبدأ.

الاستراتيجية الثالثة: وداعًا للفوضى:

الكون كله في أبدع وأروع نظام دقيق لا مكان فيه لفوضى أو اضطراب يقول عز وجل: ﴿وَخَلَقَ كُلَّ شَيْءٍ فَقَدَّرَهُ تَقْدِيرًا﴾ [الفرقان: ٢] دون نقص أو خلل، ولقد أعطى الله -عز وجل- للإنسان الحرية في أن يتصرف في أدوات خلقه كيفما شاء، فمن الناس من يُوفق فيكون بذلك موافقًا لنظام هذا الكون، ومنهم من يعيش في فوضى عارمة مخالفًا بذلك ناموس الكون، مما يؤدي به إلى الفشل والضياع والاضطراب وقلة الإنتاج وضآلة العطاء في عمله، ثم يكون اليأس والإحباط والتوتر والقلق حين يرى الفوضويين الناجحين من حوله وقد تقدموا نحو أهدافهم، بينما مازال هو في مكانه ثابتًا بل يتراجع باستمرار.

- **تخلص من** أسباب الفوضى في حياتك.
- **تخلص من** تهاونك في استغلال الوقت.
- **تخلص من** عدم ترتيب الأولويات.
- **تخلص من** سوء التوفيق في إنجاز عملك.
- **تخلص من** فوضى عدم اكتمال العمل.
- **تخلص من** تكرار العمل الواحد أكثر من مرة.
- **تخلص من** عدم ترتيب العمل عند تنفيذه وإنجازه، كيف تريد بناء منزل فتبدأ بشراء مستلزمات الطلاء للحوائط قبل أن تعد مستلزمات القواعد والأساسيات.
- **تخلص من** تنفيذ العمل بصورة ارتجالية وعدم التخطيط له قبل إنجازه بوقت كافٍ.
- **تخلص منك** أنت السيئ في كل التصرفات والأفعال.

الاستراتيجية الرابعة: استئصل اللامبالاة والسلبية:

اتجاهاتك هي التي تحدد درجة ارتفاعك في العمل، الاتجاه الإيجابي يعلو بك إلى الآفاق ،والاتجاه السلبي يأخذك إلى الأعماق أو إلى الحضيض.

عند سؤال المديرين في أي مجال عن متاعب مهنته تجد أن

أكثر من ٨٠٪ من الإجابات هي سلبية الموظفين وانخفاض إنتاجيتهم، وأنت لو كنت في مكان مديرك أو تملك مشروعك الخاص بك هل كنت ستقبل أن يكون لديك هؤلاء الكسالى غير المبالين؟! بالتأكيد كنت ستتخلص منهم وفي أقرب وقت ممكن واستبدالهم بآخرين.

اعلم أن من أشكال السلبية في العمل:

- الكسل في الأداء.
- عدم الانضباط والالتزام في الأداء.
- الإهمال وربما التخريب.
- تصعيد الصراعات والأحقاد.
- تحطم الروح المعنوية واختفاء روح التعاون مع غيرك.
- وتنتهي باللامبالاة النهائية عن أي شيء حتى ولو تخلصوا منك بالاستغناء عن خدماتك.

لماذا كل هذا؟ هل لوجود:

- ملل في العمل؟ تخلص منه.
- اهتزاز بالثقة بالنفس؟ ثق بالله - عز وجل- وداوِ نفسك من المرض.

- النميمة والغيبة بالعمل؟ وأين رقابة الله- عز وجل- على لسانك وأقوالك؟!
- عدم الثقة والتخوف من الآخرين والريبة في سلوكياتهم؟ دع الناس وركز في نفسك.
- تعارض المصلحة العامة مع مصلحتك الشخصية (الأنانية)؟ أين خلق الإيثار والعدل في تعاملاتك ومع نفسك؟!
- معوقات لا ترغب في التخلص منها لكسلك، اكسر الشماعات التي تعيقك عن هذا.
- فساد إداري وفيتامين (واو) الواسطة؟ عليك بنفسك ثم بمن حولك، واعرف جيدًا متى تصلح من حولك وكيف تنتقي كلماتك.

لا تدع الأمور تصل إلى حد لا يمكن لك السيطرة عليها منك أو من غيرك.

الاستراتيجية الخامسة: الاستفادة من أوقات السكون وتباطؤ العمل:

يأتي وقت على كل المؤسسات تنخفض فيه معدلات العمل ويسود هدوء نسبي، ولكن بالنسبة للموظف المتميز تعتبر هذه الأوقات فرصة للتعلم والاستفادة وليست أوقاتًا للراحة، فهناك

دائمًا بعض المهام التي تريد إنجازها ولا تجد الوقت الكافي لها، إما لأنها ليست ضمن الأولويات، أو لأنها لا تتعلق بعملك بشكل مباشر.

وأوقات الهدوء النسبي في العمل هي أنسب الأوقات للقيام بتلك المهام، يمكنك مثلاً أن:-

- ✍ تتعلم برامج جديدة على الحاسب الآلي أو تحسين مستواك ومهاراتك فيه.
- ✍ قراءة أي جديد عن مهنتك من خلال شبكه الإنترنت أو كتاب.
- ✍ الاجتماع مع مديرك لمناقشة بعض سياسات العمل.
- ✍ حضور دورة تدريبية تزيد من كفاءتك ومهاراتك في العمل.
- ✍ إعادة تنظيم مكتبك.
- ✍ مساعدة غيرك في تعلم شيء جديد تجيده أنت.
- ✍ متابعة تطورات مجال عملك في سوق العمل.
- ✍ تحديد احتياجاتك الشخصية العملية ومراقبة متغيرات السوق وما يطلبه ولا تجده لديك، ووضع خطة تنفيذية للوصول إلى متطلبات السوق.

- تقارن كفاءتك بدقة مع أفضل العاملين في نفس مجالك لتعرف قيمتك الحقيقية في سوق العمل.
- اكتساب المهارات المتنقلة التي تصلح للاستخدام في مؤسسات ومجالات عمل متعددة، ولا تقتصر صلاحيتها على مؤسستك الحالية مثل: فن التعامل مع الغير، التواصل، الذكاء الاجتماعي، القبول الاجتماعي...؛

الإستراتيجية السادسة: التخلص من الخرس والنفاق الوظيفي:

بعد فترة بسيطة من عملك كموظف ستجد نفسك في العمل تصنع شيئين لا يقرهما العقل والقلب والضمير وهما: الخرس والنفاق الوظيفي، عندها ستصبح موظفًا سيئًا غير مقبول عند الناس والأهم عند الله عز وجل.

حتى تتخلص من الخرس الوظيفي لابد من:

- الحوار الدائم الإيجابي مع مديرك.
- إبداء رأيك والحرص على ذلك مع الحماس في العمل.
- دعم الثقة المستمرة مع مديرك بأن يرى أفكارك تنعكس على العمل، وليس رد فعل أو مجرد انفعالات يتم تفريغها كشحنات الغضب.
- الحرص على الشفافية المعلوماتية من قبلك لدى المدير

فلا أسرار أو كذب وخلافه عليه.

اما النفاق الوظيفي:

✍ يحدث نتيجة ثقافة التسلط، فالمدير يعتقد أنه رئيس دولة مستبد، ومن حول المستبد يغذي هذه الثقافة؛ لأن لديهم القابلية لذلك؛ فهم إما ضعاف المهارات أو غير مؤهلين لأداء أعمالهم، أو دخلوا المؤسسة بطرق غير شرعية.

✍ يضغط من حول الموظف- خاصة إذا كان صاحب مبادئ وقيم رفيعة- أن يجعلوه مثلهم، فالغاية تبرر الوسيلة، فالنفاق هو الضريبة التي يدفع بها الفساد الفضيلة.

✍ يرتبط الأداء في ظل سياسة النفاق الوظيفي على فكرة «الشو» Show فالتحايل على ضعف الكفاءة يتم بإظهار الحب المبالغ فيه أو الظهور بمظهر المجد الذي يعمل ليل نهار، والشكل وليس المضمون.

لذا عليك بـ:

- تقوية مهاراتك وكفاءتك في أداء عملك، فهذا يمنع عنك اللجوء إلى النفاق أو الكذب.
- الثبات على المبادئ والثوابت الشرعية المستمدة من كتاب الله وسنة رسوله ﷺ.

- يقول عز وجل: ﴿وَمِنَ النَّاسِ مَن يَقُولُ آمَنَّا بِاللهِ وَبِالْيَوْمِ الآَخِرِ وَمَا هُم بِمُؤْمِنِينَ ۞ يُخَادِعُونَ اللهَ وَالَّذِينَ آمَنُوا وَمَا يَخْدَعُونَ إِلاَّ أَنفُسَهُمْ وَمَا يَشْعُرُونَ﴾ [البقرة: ٨، ٩].

هل أنت ذلك، لا يصلح لك كمسلم أن تكون ذلك.

الاستراتيجية السابعة: التبعية الصحيحة:

يعتقد الشخص العادي أن التبعية هي الخضوع السلبي لآراء الرئيس والتظاهر بتنفيذ أوامره، أما الموظف المتميز فيعلم أن فكرة التبعية والإخلاص استراتيجية مميزة لشخصه، ليس فقط لصعوبة إتقانها وتنفيذها ولكن للمبدأ ذاته من ناحية القبول، فالتبعية شيء مخزٍ يجب الابتعاد عنه بالمشوار، أما التبعية الصحيحة المرغوبة للموظف المتميز فهي تعني: «العمل بإخلاص على نجاح المدير والشركة، وفي الوقت نفسه ممارسة الاستقلالية الفردية وتكوين رأي خاص عن الأهداف والواجبات والمشكلات المتوقعة وطرق العمل».

ويمكن أن يتم ذلك من خلال توافر مهارات مثل:

- الاهتمام والالتزام بالدوافع التي ترفع من شأن العمل العام والمصلحة العامة وليست الشخصية.
- الوعي الحقيقي والجرأة عند تنفيذ المهام أو تطبيق السياسات.

- القدرة على السيطرة على النفس أثناء التعامل مع الرؤساء والمسئولين.
- الحصول على ثقة المدير بـ:
  - التفهم لوجهات نظره ومساندتها طالما أنها صحيحة.
  - الاعتماد عليك في إنجاز الأعمال بدقة وسرعة وبدون أخطاء وإبداء الاهتمام بالعمل وتطوراته.
  - الأمانة والصدق في كل التعاملات.
  - حفظ الأسرار وأسرار الشركة في التعاملات مع الغير داخل الشركة وخارجها.

الاستراتيجية الثامنة: الإدراك الواعي لمصادر الخطأ في تفكيرك:

إذا حافظت على التفكير السليم فسوف تصبح أكثر قدرة على وضع الأمور في منظورها الحقيقي، والتفكير السليم رزق من الله -عز وجل- يسوقه إلى العبد فيصبح من أصحاب العقول وأولي الألباب؛ ولكي تصل إلى هذا الإدراك الواعي لأصحاب العقول والنهى لابد أن تتجنب الأخطاء التي تضلل تفكيرك مثل:

- النظريات والافتراضات المسبقة (إيجابية أو سلبية) عن جنس معين أو بلد وبلاد معينة، كذلك عن أشخاص أو وظائف

محددة، لابد من دليل **لا**، لا يؤكد افتراضك أو معتقدك أكثر من الدليل الذي يؤكده.

- ما يطرأ على الذهن سريعًا سواء بالقلق تجاهه أو الرضا عنه، عليك أن تأخذ وقتًا كافيًا عند التفكير في أمر ما، فالحكم الخاطف يجعلك أكثر عرضة للتأثر المبالغ فيه، وابتعد عن المشاعر الساخنة واختبر أفكارك مع الآخرين، فعقلان بدلاً من عقل واحد يعتبر وسيلة جيدة للتقليل من التحيز.

- آراء الآخرين إذا كنا نعجب بها حتى عندما تكون آراؤهم ربما ليست مبنية على معلومات صحيحة، يجب أن يكون عقلك متيقظًا، وأن تتعلم المزيد عن كيفية تقييم المعلومات التي تقدم إليك.

- رؤية المتشابهات بدون اختلاف ، ترى الأشياء قريبة لبعضها، فتظن أنها توائم البعض لابد لك أن تسأل: كيف يختلفان ولماذا تراهما أنت هكذا، لا يوجد أحد يتشابه مع آخر تشابهًا مطلقًا، فالمدير الأول لا يتشابه مع من خلفه حتى وإن كان تلميذه النجيب، كل شخص له رؤية (وإن تشابهت مع غيره) وله أسلوب في التنفيذ (وإن كان على نفس سياسات سابقه).

ما تؤمن به هو نتيجة تفكيرك، فإن كنت تفكر بصورة خاطئة فستؤمن بالصورة الخاطئة والعكس صحيح.

اعرف كيف تميز مصدر أخطائك في التفكير وكيفية تجنبها والتخلص منها.

الاستراتيجية التاسعة: تجنب الجدل كى تتجنب المشكلات:

الجدل هو: كلام في كلام، لا يفيد في شيء ولا يقدم جديدًا وغالبًا ما تنتهي المناقشات الجدلية بدون نتيجة، ستواجه أشخاصًا كثيرين يعتبرون أنفسهم أوصياء عليك لأنك موظف مبتدئ، فتعامل معهم من منطلق النهاية: لا تضع نفسك مع مسئول منهم في مشكلات.

- لا تحاول أن تقنعهم أنك لا تحب الجدال لأنهم لن يصدقوك وسوف يعتبرونك منسحبًا، ومن الممكن أن يعاندوك لأن الجدل لديهم هواية، فهم يشعرون بالاستمتاع كلما احتد الناس وضاعت أوقاتهم بلا فائدة.

لماذا يفعلون هذا؟! ببساطة لأن لديهم:

- رغبة في لفت الأنظار لهم.
- رغبة في فرض الرأي على الغير.
- رغبة في تغيير الأشياء ولكن لا يعرفون الطريق لهذا التغيير، ومن الممكن أن تجد أحدهم لا يعرف موضع

الخلل أصلاً ولكن يجادل بحسن نية.

إن كانت لديك أمور دخلت في جدل فكري لابد أن تختار من ستتناقش معه، فالأول والثاني (اللافت للأنظار، وفارض الرأي) لن يفيدوك بشيء لأن الجدل وسيلة مشروعة لهم لتنفيذ الدافع، كما من الممكن أن يكون لديهم نقص في الثقة بالنفس.

كما لا تحاول إصلاحهم في البداية حتى لا يُشاع عنك إشاعات باطلة تضرك ولا تفيدك في بداية مشوار عملك مثل: يظن أنه عالم، يريد أن يغير وهو لا يعلم شيئًا،....

كما أنه لن تصحح لهم ما هو واضح طالما هم يعرفون ويكابرون فلا تجادلهم.

- ناقش الراغبين في تغيير الأشياء والمصلحين فهم باستطاعتهم أن يقتنعوا بأفكارك إذا أحسنت صياغتها.

الاستراتيجية العاشرة: إبهار المدير:

يحدث هذا عندما:

- ✍ تتحمس لتلبية أي طلب قد يطلبه المدير.
- ✍ تعمل بجد ومرح في آن واحد.
- ✍ تكون مرجعًا وخبيرًا ومستشارًا لمديرك في الأمور التي تجيدها تمامًا وبدون مبالغة.
- ✍ تكون مرنًا متعاونًا مع باقي زملائك.

- ✍ تشيد بالشكر والتقدير لمساعدة زملائك ودعمهم لك في تنفيذ العمل والنجاح في أدائه.
- ✍ تسير الأمور بشكل رائع وبهدوء وتواضع.
- ✍ تلتزم بالجدول الزمني المتفق عليه لتسليم المتفق عليه.
- ✍ الانتظام والالتزام في الحضور للعمل.
- ✍ تطلع مديرك على كل المستجدات والتطورات الجارية بشكل دوري ومستمر والحرص على ألا يفاجئ بجديد من غيرك.
- ✍ توفي بوعودك التي قطعتها على نفسك.
- ✍ تبتكر حلولاً سريعة ومناسبة للتحديات والمشكلات التي تواجهك.
- ✍ تكون أول المتطوعين لتنفيذ المهام.
- ✍ تقبل المسئولية بوعي وحس داخلي وشجاعة.
- ✍ تحب الآخرين وتجعلهم يحبونك.
- ✍ تبني عملية تطوير نفسك بنفسك.
- ✍ يكون مظهرك مناسبًا للأعمال دون إهمال أو تأنق زائد فلا إفراط أو تفريط.

***


اعرف نفسك

اعــرف نفسك

في التخطيط والتنظيم

ضع علامة على المربع الذي يناسبك	جيد	يجب أن أحسن قدراتي
- وضع أهداف شيء أساسي، أعرف كيف أفعل هذا.		
- أعرف كيف أصيغ احتياجات الشركة في صورة أهداف أعمل على تحقيقها.		
- أعرف كيف أقوم بإعداد خطة للتنفيذ من خلال فحص البدائل وتحديد الأنشطة التي تقود إلى أفضل النتائج.		
- أدرك كيفية تحديد الموارد التي يقتضيها تحقيق الأهداف من أفراد ووقت وموارد مالية وخلافه مع ضمان توفرها.		
- أنا ماهر في تحديد مواقيت زمانية للفراغ من المهام المطلوبة.		
- أضع معايير ومؤشرات لأدائي لأعرف كيف أقيس نتائج عملي قبل المدير.		
- بإمكاني تقسيم العمل إلى مجموعات ومهام منطقية.		

ضع علامة على المربع الذي يناسبك	جيد	يجب أن أحسن قدراتي
- أحرص على تصميم نظام للمعلومات. (يدوي أو أتوماتيكي على الحاسب الآلي) يضمن حصولي على ملاحظات وتعليقات مناسبة لتقدم سير العمل إذا كنت مسئولاً عن آخرين.		
- أحرص على التواصل الدائم مع غيري لضمان انسياب المعلومات دون عائق.		
- أعرف اختصاصات ومسئوليات وظيفتي والأمور التي تدخل في نطاق تخصصي.		
- أعرف وبدقة: أنا مسئول أمام من، ومن ستكون له السلطة، وما قدر هذه السلطة وعلاقة وظيفتي بالوظائف الأخرى.		
- أعرف الهيكل التنظيمي الخاص بالشركة كاملاً وأين وظيفتي ومن مديري.		
- اللوائح الداخلية المنظمة للعمل معروفة لدي وأعرف كيفية التعامل معها.		
- أعرف حدود سلطتي الرسمية والتنفيذية أو الاستشارية،		

حب الوظيفة أو كرهها:

يمكن وصف معاش التقاعد والإجازات والامتيازات الأخرى في وظيفتك بأنها:

أ- سخية للغاية.

ب- عادلة ومتوسطة.

جـ- ليس بها امتيازات سوى أنها وسيلة لوظيفة أخرى.

إذا شب حريق في الشركة فإن أول شيء أقوم به هو:

أ- إنذار زملائي في العمل.

ب- أحمل معي عند هروبي كل ما أستطيع أن أحمل من أهم الملفات والوثائق.

جـ- الذهاب إلى أقرب مطعم وأتناول وجبة شهية.

لقد علمتني وظيفتي:

أ- العمل الشاق والتضحية.

ب- الإخلاص والحماس.

جـ- الحرص على أن يكون غيري كبش فداء لأخطائي.

عندما أسمع عبارة «رحلة جماعية لموظفي الشركة» فإن أول ما يخطر ببالي هو:

أ- فرصة ممتعة بعيدة عن روتين العمل.

ب- وقت للمرح أقضيه مع زملائي في العمل.

جـ- فرصة لتناول طعام مجاني على حساب زملائي.

✍ **عندما يحين وقت إجازتي السنوية:**

أ- أتأكد أن جميع الأعمال الموكلة إليّ قد تم إنجازها.

ب- أترك رسالة للمتعاملين معي يعرفون من خلالها متى سأعود.

جـ- أقوم بتحديد أكبر عدد ممكن من المقابلات الخاصة بوظيفة جديدة مع شركات أخرى.

✍ **عندما يتعطل جهاز الحاسب الآلي الخاص بي (أو أحد الأجهزة المهمة) فإنني:**

أ- أعلم المدير المباشر لي بذلك.

ب- أتصل بالخبير الفني لإصلاحه.

جـ- أعلن أن اليوم عطلة رسمية «لا عمل اليوم، الجهاز عطلان».

✍ **إذا تم إضافة أموال إلى راتبي زائدة عن مستحقاتي فإنني:**

أ- أعلم المسئول مباشرة.

ب- أحدد مصدر الخطأ.

جـ- أقول في نفسي «شكرًا لكم فأنا أحتاج إلى هذا المال حقيقة».

✍ يمكنني الحكم على مديري بأنه:

أ- أفضل شخصية عملت معه.

ب- شخص متفهم وعملي.

جـ- أخو لـ: شارون وابن عم لـ: إبليس.

✍ إذا تعطلت سيارة رئيسي فإنني:

أ- أعرض عليه مساعدته في الذهاب والعودة للعمل.

ب- أعطيه اسم ورقم هاتف شركة صيانة أو تأجير سيارات.

جـ- أنصحه بالبقاء في المنزل إلى حين تصليح السيارة فلا داعي للإجهاد.

✍ على العموم فإن وظيفتي تجعلني أشعر بالرغبة في:

أ- الرقص من الفرحة.

ب- التبسم.

جـ- الامتعاض والإحباط والإعياء.

والآن: أعط كل إجابة لـ:

أ- نقطة واحدة.

ب- نقطتين.

جـ- ثلاثة نقاط.

فإن كنت حصلت على:

أقل من عشر درجات: فأنت تعمل في وظيفة مثالية.

من عشر درجات وحتى ١٩: فأنت تعمل في وظيفة يحسدك عليها أصدقاؤك ويتمنون لو كانوا معك في هذه الشركة.

من ٢٠ درجة وحتى ٣٠ درجة: أنت لا تحب وظيفتك بل أنك مستعد لاستبدالها بأخرى وبأجر أقل وتعتبر هذا خطوة للأمام.

***

القناعة بالوظيفة

✎ هل تراقب الساعة أثناء العمل؟

أ- دائمًا.

ب- أثناء تضييع الوقت.

جـ- أبدًا.

✎ في صبيحة اليوم الأول من الأسبوع هل:

أ- تفكر باختلاق عذر للتهرب من العمل؟

ب- تشعر بصعوبة أو ملل في بدء عملك ولكنك تندمج في روتين العمل بعد مضي ساعة تقريبًا؟

جـ- تشعر بالاستعداد للذهاب لاستئناف العمل؟

✎ كيف تشعر عند انتهاء العمل؟

أ- سعيد لأنك ستبدأ حياتك الحقيقية.

ب- متعب أحيانًا ولكنك قانع في غالب الأحوال.

جـ- منهك من التعب ولا تستطيع فعل شيء.

✎ هل تقلق بشأن عملك؟

أ- عادة.

ب- أبدًا.

جـ- أحيانًا.

يمكنك أن تصف وظيفتك بأنها:

أ- لا تستغل قدراتك كما ينبغي.

ب- تحملك أكثر مما تحتمل.

جـ- تجعلك تعمل أشياء لم تكن تفكر بأنك تستطيع فعلها من قبل.

أي العبارات التالية صحيحة بالنسبة لك:

أ- أنا فعلاً ضجر من عملي.

ب- إنني ضجر في أغلب أوقات العمل.

جـ- أستمتع بعملي أحيانًا إلا أن فيه بعض مسببات الضجر والملل.

كم من وقت العمل تمضيه في المكالمات الهاتفية الشخصية او في القضايا الأخرى التي ليس لها علاقة بوظيفتك؟

أ- كثيرًا

ب- بعض الوقت وبخاصة إذا كنت أمر بأزمة شخصيه.

جـ- قليل جدًا.

✍ هل تراودك أحلام اليقظة بشأن الحصول على وظيفة مختلفة؟

أ- نعم

ب- ليس وظيفة أخرى ولكن منصب أفضل في ذات العمل.

جـ- قليل جدًّا.

✍ هل يمكن القول بأنك تشعر بـ:

أ- الذعر وعدم القدرة في أغلب الأوقات على احترافية العمل.

ب- أنك قادر أحيانًا ومتمكن.

جـ- أنك قادر ومتمكن في عملك.

✍ هل تجد أنك:

أ- مختلف عن زملائك، فأنت أفضل وأرقى منهم في الفهم وغيره.

ب- لا تحب زملاءك في العمل.

جـ- تحب وتحترم زملاءك في العمل.

والآن:

- أعط كل إجابة لـ:

أ- ثلاث نقاط.

ب- نقطتين.

ج- نقطة واحدة.

فإن كنت حصلت على:

- أكثر من عشرين درجة فأنت غير قانع بوظيفتك ولا تحب أن تتعلم المزيد عنها.
- من ١٩ درجة وحتى عشر درجات: قناعتك بوظيفتك متوسطة وتواجه إحباطًا بها قد يدفعك إلى تغييرها أو اللامبالاة فيها إن لم تحسن من قدراتك الفنية لها أو تعود لاستمتاعك بها عندما بدأت العمل أول مرة.
- أقل من عشر درجات: قناعتك بوظيفتك عالية جدًّا، تمسك بها وتنازل عن الصغائر فيها تنل أكثر مما تتمنى، وسوف تتعلم فيها أكثر وأكثر.

* * *

حب السيطرة:

✎ إن أهم شيء هو...

أ- أن ألقى حب وتقدير من حولي.

ب- أن يفهمني من حولي.

جـ- أن تكون لي سلطة تضمن أداء المهام بشكل سليم.

✎ إني أحب الأشخاص الذين....

أ- يعرفون ماذا يريدون.

ب- يفكرون قبل أن يتحدثوا.

جـ- يثيرون الاهتمام.

✎ إنني أفضل العمل مع الأشخاص الذين...

أ- لا يتدخلون في شئوني ويتيحون لي فرصة أداء عملي.

ب- يتصفون بروح الصداقة ويميلون إلى كثرة الحديث.

جـ- يُحسنون تنفيذ التعليمات.

✎ عندما أتحدث مع أصدقائي حول مشاكلهم فإنني في الغالب أكون...

أ- مستمعًا جيدًا.

ب- مصدرًا لحل المشكلات.

جـ- موضوعيًّا.

إنني أحصل على ما اريد من خلال....

أ- التذرع بالصبر.

ب- إلهام الآخرين

جـ- إثبات صحة آرائي وسلامة مواقفي.

عندما اعمل مع اشخاص آخرين فإنني...

أ- أريد أن يتحمسوا للعمل.

ب- أتوقع منهم أن يحترموني.

جـ- لا أهتم بمشاعرهم.

عندما اختار مهام جديدة فإنني افضل تلك التي...

أ- يمكنني أن ألعب فيها دورًا مهمًا.

ب- تتسم بالإثارة.

جـ- يمكنني أن أنجح في أدائها.

عندما اتجادل مع شخص آخر فإن من المهم بالنسبة لي ان...

أ- أحرص على أن يفهمني الطرف الآخر.

ب- أصل معه إلى اتفاق.

جـ- أفوز بنتيجة الجدل.

✍ إنني أكره أن....

أ- لا أحصل على تقدير حسن صنيعي.

ب- يخبرني من لا يعلم بما يتوجب علي عمله.

جـ- لا يسُمع لي.

✍ إنني....

أ- أثق في الآخرين بسهولة.

ب- أكشف عن عواطفي بسهولة وصراحة.

جـ- حذر جدًّا في اختيار الأشخاص الذين أسر لهم حقيقة مشاعري.

والآن:

أعط لاختيارك لـ:

أ- ثلاث نقاط.

ب- نقطتين.

ج- نقطة واحدة.

فإن كنت حصلت على:

اكثر من (٢٠) درجة: هذا يعني أنك على استعداد للتنازل عن مواقفك حتى لا يحدث صراع، كما أن سير الأمور بالشكل الذي تريد غير مهم مقارنة باحتياجاتك الأخرى في جانب علاقاتك الشخصية والودية مع الآخرين.

اقل من عشرين وحتى (١٠) درجات: لديك بعض من اللين والمرونة والتسامح ولكن ستحتاج في بعض الأحيان إلى الضغط على الآخرين وذلك بحزم وصراحة.

اقل من (١٠) درجات: أنت تحب أن تؤدي الأمور بالشكل الذي تريد وتحب، فأنت موصوف بحب السيطرة.

***

هل أنت مصاب بمرض السوبرمان؟

هل تعتقد أنك صاحب قدرات خارقة ولا تحتاج لمعونة أحد، وأن الشركة بدونك لا تقوى على التحرك والسير، أجب عن الأسئلة التالية لتعرف حجم تمكن هذا المرض منك:

العبارة	نعم	لا
- ليس هناك أحد في الشركة أكثر مني اجتهادًا في العمل أو إجادة له.		
- جميع القرارات التي أتخذها صحيحة بنسبة مائة في المائة أو أكثر.		
- هناك طريقتان فقط لعمل الأشياء: الطريقة الصحيحة والطريقة الخطأ.		
- أتفوق على الناس بفضل قله الأوقات التي أنفقها في النوم والأكل والاسترخاء.		
- اتخذ قراراتي بسرعة وبثقة.		
- بإمكانى نيل كل ما أتطلع إليه من أهداف.		
- أستطيع إنجاز أي مهمة في الشركة إذا توفرت لدي الرغبة في عملها.		
- أقيس نجاحي بعنوان وظيفتي وبراتبي وما أحصل عليه من تقدير.		
- لا أنهار أبدًا أمام التحديات.		

والآن:

أعط كل إجابة بـ(نعم) درجة واحدة فإن كنت حصلت على:

درجات من ٧ إلى ٩: أنت مصاب بعقدة السوبر مان، وستعرض نفسك ووظيفتك للخطر الشديد.

درجات من ٤ إلى ٦: أنت في طريقك للإصابة بعقدة السوبر مان، سارع بالتخلي عن عادة السيطرة وقبول الغير وما بهم من أخطاء بشرية، وهذا سهل الآن قبل إدمانك لهذا المرض.

درجات من ٣ إلى ١: أنت لا تنزل للتفاصيل الروتينية في محيط عملك، كما أن لديك قناعة تامة باجتهاد الغير ونسبة الخطأ في الأعمال، وهذا أمر حسن ولكن لا تقلل من قدراتك وقيمتك.

هل أنت الأمير: ميكافيلي:

فيما يلي عشرون سؤالاً مطلوب منك أن تعطي لكل سؤال تقديرًا من حيث شدته لديك ما بين ١-٥ درجات لكل عبارة، فالعبارة التي ترى بأنك تنفذها بشده امنحها خمس درجات والتي لا تنفذها إطلاقاً أعطها درجة وهكذا....

هل:

١- ترى أن أفضل الطرق للتعامل مع الناس هو أن تُسمِعهم ما يشتهون لسماعه؟

٢- ترى أن أي شخص يثق بشخص آخر فهو أحمق يبحث بنفسه عن متاعبه؟

٣- تجد أن من الصعب إحراز تقدم دون ارتكاب بعض التجاوزات لقواعد العمل؟

٤- تعتقد أن أسلم شيء هو أن تفترض أن لكل شخص مسحة شر تظهر حين تتاح لها الفرصة؟

٥- تقدم على أي شيء حتى ولو كان غير مقبول أخلاقيًّا؟

٦- ترى أن أكثر الناس شريرون شرسون؟

٧- ترى الأصل في الحياة المراوغة والكذب؟

٨- ترى أن بعض الناس يصبر على فقد أبويه ولا يصبر على فقد ثروته؟

٩- تجد أغلب الناس لا يجتهدون في العمل الإ إذا أرغموا على عمل ذلك؟

١٠- عندما تطلب من شخص فعل شيء ما فالأفضل ألا توضح له الأسباب الحقيقية حتى لا تكون أثقل وطأة عليه؟

١١- ترى أنه لابد من المكر والنفاق ومحاولة تبرير السلوكيات؟

١٢- ترى أن السلطة والسيطرة على الغير أهم من أشياء أخرى مثل الإتقان والعلم بأصول العمل والمهن؟

١٣- ترى أن زملاءك أقل إنتاجًا وأقل ذكاءً ويتميزون بالانتهازية؟

١٤- تجد أن من الطبيعي أن ترجع في وعودك وتحنث فيما أتفقت عليه طالما أن هناك مصلحة أخرى؟

١٥- من الطبيعي التظاهر بالموافقة على كل ما يطلبه منك المدير، وبعد ذلك تتصرف حسب الموقف والمصلحة الخاصة؟

١٦- من الطبيعي ألا ترفض طلبًا لأحد ولا تنفذ طلبًا لأحد؟

١٧- الصفقات المتبادلة مثل «لو فعلت من أجلي سأفعل ذلك من أجلك» سلوكك الدائم؟

١٨- طمس الحقائق الضرورية خاصة عن الأشخاص الذين يهمهم معرفتها أصل من أصول حياتك في التعامل مع الغير؟

١٩- لا تجد مشقة أو حياء في أن تطلب من الغير تنفيذ أمور غير شرعية في العمل (مثل التوقيع لك بالحضور دون أن تحضر، طلب رشوة عن عمل، ......؟).

٢٠- لديك دائمًا الحجة القوية والتبرير المقنع لكل ما تقوم به من أعمال؟

والآن وبعد أن وضعت لنفسك الدرجات لكل عبارة أجمع درجاتك فإذا حصلت على:

٩٠ - ١٠٠ درجة فأنت صاحب كتاب الأمير لميكافيلى فالغاية تبرر الوسيلة لديك.

٧٠ - ٩٠ درجة فأنت وزير لميكافيلي مرشح بقوة لأن تكون الأمير، احترس لأنك قد تتعرض للنفي والطرد من الوظيفة في أي لحظه إن لم تعدل وسيلة حياتك مع الناس والوظيفة.

٦٠ -٧٠ درجة متوسط في أحوالك، فترة ميكافيلي حسب الظروف وأخرى طيب القلب في ظروف أخرى.

اقل من٦٠ درجة جيد جدًا في حياتك مع الغير، لا تنخدع منهم ولا تخدعهم ولكنك صاحب ذكاء ومنطق في التعامل ولا تميل لأن تكون ميكافيليًا.

هل أنت واثق من نفسك؟

ثقة الموظف في نفسه شرط مهم للوظيفة، وتعني ثقتك بنفسك في نفسك بأنك تقدر على التركيز على المهام التي أنت بصددها بدلاً من القلق بشأن احتمالات الفشل، أجب عن التالي دون زيف أو ادعاء:-

العبارة	دائمًا	أحيانًا	أبدًا
١- هل لديك أهدافًا واضحة مكتوبة			
٢- أنت منظم ومرتب في أعمالك			
٣- عادة أنت متزن في سلوكياتك (ثبات انفعالى) ولست متهورًا.			
٤- تقاوم المشكلات التي تعترض نجاحاتك في الحياة وتذللها ببساطة.			
٥- لديك قدرة على مواجهة المواقف الصعبة التي تتعرض لها (مشكلة كبيرة في العمل، وفاة أحد المقربين إليك، مرض أحد أحبائك بمرض عضال، تعطل جهاز رئيسي من أجهزة العمل لديك........).			
٦- تحاول أن تستفيد من الخبرات المحيطة بك (من مدير لك أو من زميل أو مرؤوس، وفي المنزل من الزوج أو الزوجة أو أحد الأبناء).			

العبارة	دائمًا	أحيانًا	أبدًا
٧- لديك قدرة على تقيم نفسك وبالمنطق والموضوعية.			
٨- لديك محاولات مستمرة لرفع قدراتك وخبراتك وشأنك في الحياة (عندما تتولى زمام أمر ما في العمل،عندما تتزوج وتصبح مسئولاً عن بيت وزوجة وزوج وأطفال، ......).			
٩- عادة تجيد الدفاع عن نفسك أمام الآخرين عندما يهاجمونك وبقوة ودون وجه حق ولا تستحي أو تشعر بحرج أو خجل.			
١٠- تتوافق أو تستطيع أن تتوافق في أي مكان تنزل به ومع البيئة الاجتماعية المختلفة عنك دون شعور بالغربة أو استنكار ما يحدث أمامك من تصرفات قد تبدو أمامك غريبة.			
١١- لا تتخوف من المواقف الاجتماعية أيًا كان نوعها (حفل زواج، واجب عزاء، تجمع جماهيري، ....).			

العبارة	دائمًا	أحيانًا	أبدًا
١٢- لا توجد مشكلات لديك من تعاملك مع أفراد يختلفون عنك في السن أو الجنس أو المهنة.			
١٣- تشعر بالارتياح والسكينة والأمن والرضا في نفسك وعنها.			
١٤- لا تخاف من المجهول (القدر، الرزق، الموت، ....).			
١٥- لا تخاف من أي شيء جديد، فقط تشعر بقلق لكونه جديدًا، ولكن تأخذ بالأسباب وتستعد جيدًا وتتوكل على الله عز وجل.			
١٦- لا تشكو من كونك تمر ببعض المشكلات الصحية أو المالية أو إعاقية قد تطول أو تدوم وإنما تستفيد من هذه المواقف فهي تقوي ظهرك ولا تضعفه.			
١٧- يمكنك أن تتخلص من التوتر والقلق الزائد عن الحد.			
١٨- لديك نظرة إيجابية في البيئة التي تحيا فيها فالأمل سيظل قائمًا طالما هناك غد وصباح جديد.			

العبارة	دائمًا	أحيانًا	أبدًا
١٩- كل ما يدور في ذهنك من أفكار يمكن أن تعبر عنه ولا تخشى الحرج من الناس.			
٢٠- تقبل النقد بصدر رحب فهو من باب النصيحة.			
٢١- تقدم النصح للآخرين وبأدب فهو من باب الصراحة وليس الوقاحة.			
٢٢- عندما تخطئ تقول أنا أخطأت.			
٢٣- عندما ترى نفسك في موضع يستحق الفخر أو التميز لا تدع نفسك تتملكك حتى لا تصاب بالغرور فتفعل فعل المتواضعين المتذللين لله عز وجل.			
٢٤- لا تنخدع بمدح الآخرين لك دون وجه حق فهو تملق لا تسمح به.			
٢٥- تتحمل المسئولية على الرغم من صعوبتها.			
٢٦- إذا ترك لك قيادة الآخرين تتقبل الأمر ولا تتهرب منه.			
٢٧- لديك طموحات منطقية وتسعى لتطبيقها.			

العبارة	دائمًا	أحيانًا	أبدًا
٢٨- قليـــل الشـــكوى مـــن الظـــروف والإمكانيـات والأحـوال وكـل مـا في البيئة المحيطة.			
٢٩- لديك قدرة على التكلم والتحدث أمام جمع من الناس إذا اضطررت لذلك وفجأة.			
٣٠- لا أعتقد أنني أخشى مواجهة الغير أو أشعر بالخوف والرعب أو التلعثم عند الكلام.			
٣١- أمشي رافعًا رأسي وجسمي إلى أعلى ولا أشعر بانكسار حتى في ظل الظروف الصعبة، فقط أشعر أن هناك عاصفة وستمر إن شاء الله وبسلام.			
٣٢- قد أكون مرحًا وصاحب حس فكاهى وقد لا أكون كذلك، ولكن لدي قدرة على أن أكون صاحب نكتة ومرحًا إن تطلب الأمر والموقف ذلك.			
٣٣- أواجه مصائب الدهر بشجاعة ولا أنهار أمامها فأنا أفرمن قدر الله إلى قدر الله.			

العبارة	دائمًا	أحيانًا	أبدًا
٣٤- لا أستخدم أعذارًا بالية مثل: المال، الذكاء، التعليم، الظروف، الحظ،			
٣٥- عندما يتم رفض أمر ما كنت أرجوه أزداد إصرارًا وأجتهد في الوصول إليه رغم عوامل الرفض وأبحث عن طرق جديدة ووسائل تختلف عن السابق للوصول إلى ما أريد، في النهاية: لا أستسلم أبدًا فأنا صاحب نفس طويل.			
٣٦- كل صباح جديد إن شاء الله تطلع جديد وترقب وأمل جديد.			
٣٧- أصحابي ذوو نفوس عالية وليسوا أصحاب همم دنيئة وغايات ساذجة.			
٣٨- أنا نفسي، لست مسخًا من أحد ولا أعيش في جلباب أحد (أب- مدير- أخ كبير- مسئول عني ...).			
٣٩- أجتهد في أن أتوصل إلى نفسي في نقاط القوة والضعف وأفتش عن عيوبي وأطور منها.			
٤٠- لا أنغمس تمامًا في أحلام اليقظة فكل ما يراود نفسي أفعله أو أقوله للغير.			

العبارة	دائمًا	أحيانًا	أبدًا
٤١- مقتنع تمامًا أنه طالما أنني مازلت أتنفس فعليّ واجب زيادة قدراتي للوصول إلى ما هو أفضل وأحسن دائمًا.			
٤٢- أعتني بمظهري وأناقتي ولكن لا أبالغ فيهما، ولا أعتمد عليهما في التعامل مع الآخرين.			
٤٣- لا أجد مشكلة في مساعدة زوجتي أو أمي في أعمال المنزل أو ما يساعدهم في حياتهم الخاصة، وأعلن ذلك لمن حولي دون خجل أو حرج.			
٤٤- أرفض أي ظلم يقع عليّ وأدافع عن نفسي بنفسي ولا أستجدي عطف الآخرين من حولي.			
٤٥- هل تحاول حل مشكلات الآخرين أو قضاء حوائجهم.			
٤٦- هل تقرأ دائمًا عن سير وحكايات الناجحين الواثقين من أنفسهم الذين استطاعوا تحقيق طموحاتهم حتى ولو بعد العناء والجهد والتعب والنصب.			

العبارة	دائمًا	أحيانًا	أبدًا
٤٧- لا تدع الآخرين يتدخلون في شئونك.			
٤٨- دائماً أمامك قدوة حسنة عامة ومعها قدوة خاصة في مجال عملك وتخصصك.			
٤٩- احترم هويتك ولا تفرط بها (الدين، اللغة، الوطن، المنشأ، ......).			
٥٠- ترى أن هناك ناجحين وأناسًا كثيرين واثقين من أنفسهم.			
٥١- تجهز نفسك جيدًا تفكيرًا وحديثًا قبل الدخول في أمر ما وتعد نفسك له جيدًا.			
٥٢- عندما تتحدث تنظر في عيون من تحدثهم وتوزع نظراتك عليهم.			
٥٣- عندما تسير في الشارع تسير بثقة حتى ولو كنت على جانبي الشارع ولست في وسط الطريق.			
٥٤- عندما تدخل اجتماعًا ما أو لقاء تدخل بثبات وجرأة حتى ولو كنت في مأزق أو موقف لا تُحسد عليه كأن يتم التحقيق معك لخطأ ما ارتكبته واعترفت بخطئك.			

العبارة	دائمًا	أحيانًا	أبدًا
٥٥- تكره الخانعين الخائفين المترددين المستسلمين المتهاونين الكسالى.			
٥٦- تكره المتسلطين المدعين المتكبرين الظالمين كثيري الانتقاد للغير بوقاحة.			
٥٧- عندما تجلس في أي مكان تفضل أن تكون في الأمام إلا إذا كان المكان الأمامي محجوزًا لفئة ما.			
٥٨- لا حرج لديك في أن تخدم ضيوفك وبأية وسيلة كانت.			
٥٩- لا حرج لديك إذا كنت ضيفًا في مكان ما عند أحد المعارف من أن تساعدهم في إعداد وترتيب المائدة قبل أو بعد الانتهاء من الطعام أو أية وسيلة مساعدة تراها مناسبة للحدث أو للمكان أو للبيئة المحيطة.			
٦٠- أنت راضٍ عن سماتك الجسدية (الصحة، اللياقة، المظهر) ومشاعرك (السعادة، والود والاهتمام بالآخرين ومراعاة مشاعرهم) وموهبتك الفكرية (ذكاؤك ومهاراتك ومؤهلاتك) ومهاراتك الاجتماعية وتجتهد أن تستفيد من كل ما سبق لصالحك وتزيد فيها لمزيد من التقارب مع الناس.			

العبارة	دائمًا	أحيانًا	أبدًا
٦١- من أنت: شخص إيجابي، ضد الشعور بالتعاسة، تجد التفكير بإيجابية أمرًا سهلاً، تتحدث في معظم الأوقات بأسلوب المتفائل المنشرح صورة غير المحبط أو المكتئب أو المثير للضجر.			
٦٢- لا تتعاطف مع أناس صفاتهم: ضد الشعور بالتعاسة، يجدون التفكير بإيجابية أمرًا صعبًا، يتحدثون طوال الوقت بأسلوب كئيب ومثير للضجر.			
٦٣- أؤمن بمبدأ تسلق السلم خطوة خطوة والتدرج في الأمور لأصل إلى ما أريد.			
٦٤- أؤمن بأن هناك فترات صعبة على الإنسان ومواقف قد تجعله يهتز، ولكن فترة وجيزة ويعود إلى طبيعته الأولى واثقًا في نفسه يمشي ملكًا.			
٦٥- أدرك أن ٢٥-٣٠٪ من شخصيتي يرجع للعامل الوراثي أو للطبيعة البشرية بينما الباقي ٧٠-٧٥٪ يعود إلى الخبرات المكتسبة، والأخيرة مسئوليتي الشخصية للوصول إليها ولا يد للغير في تحقيقها.			

العبارة	دائمًا	أحيانًا	أبدًا
٦٦- «الـــذكاء الاجتماعـــي هـــو فهـــم الآخرين، الحكمة الحقيقية هي فهمك لنفســك، والقـــوة هـــي أن تـــؤثر في الآخـرين أمـا القـوة الحقيقيـة فهـي أن تـؤثر في نفســك». حكمــة يمكـــن أن أسير عليها وعلى خطاها للوصول إلى نفسي.			
٦٧- لا أخجل من ماضٍ لي أو لأسرتي في مهنة ما أو عمل ما طالما كونه شريفًا أو كنت فقيرًا ثم أغناني الله من فضله.			
٦٨- أعيش بالطريقة التي أختارها ولا أقوم بالأشياء التي يظن الآخرون (زملاء في العمل، أقارب للزوج/ الزوجة، زملاء دراسة، ....) أنه ينبغي عليَّ القيام بها.			
٦٩- لم يتهمني أحدًا من قبل بالغرور أو التظاهر أو الانطوائية.			
٧٠- لا أشعر بالفخر والزهو عندما أنظر لنفسي في المرآة.			

العبارة	دائمًا	أحيانًا	أبدًا
٧١- لا أميل إلى جلد الذات أو الشعور بالحسرة على نفسي أو القلق أو التذمر أو التركيز على المشكلات، وأستطيع أنا أغفر لنفسي أخطاء قمت بها وأستمر في حياتي وعملي (الخطأ هنا خطأ في العمل في التعامل وليس ذنبًا اقترفته في حق الله عز وجل).			
٧٢- الماضي بكل ما فيه من صعاب وعوائق وأخطاء فرصة لمزيد من القوة والدفع للمستقبل وليس لإظهار أنني شخص مسكين ضعيف عصفور في ليلة ممطرة.			
٧٣- لا يوجد إنسان كامل على وجه الأرض، أؤمن بذلك قولاً وفعلاً فكل ابن آدم خطاء، ولكن خيركم من يعرف خطأه ولا يكرره مرة أخرى.			

والآن

حتى تصل إلى نفسك:

كل عبارة لـ : دائمًا أعطها ثلاث درجات.

كل عبارة لـ : أحيانًا أعطها درجتين.

كل عبارة لـ : أبدًا أعطها درجة واحدة.

وإن وجدت نفسك وقد حصلت على درجة:

من ٢١٩ إلى ١٤٧ درجة فهذا يعني أن ثقتك بنفسك عالية والحمد لله وسوف تجاهد وتكافح حتى تنجح في الوظيفة الحالية، فإن لم تنجح فيها فستنجح في وظيفة أخرى فلا خوف عليك.

من ١٤٦ إلى ٧٣ درجة فهذا يعني أن ثقتك بنفسك لا بأس بها، ولكن يجب أن تعرف أسباب عدم حصولك على درجات أعلى ويجب أن تصل للدرجة الأولى فأنت هنا في اللون الرمادي لم تصل إلى الأبيض.

ولكن يسهل بك التدهور والانحدار للون الأسود التالي.

أقل من ٧٣ درجة أنت تحتاج إلى العمل الجدي لتقوية ثقتك بنفسك، فأنت ضعيف والحياة لن تحتاج إليك، وقد يكون من السهل على الحياة والبيئة المحيطة التخلص منك إن لم تحسن من نفسك، وأنت لها.

هل وظيفتك مناسبة؟

العبارة	نعم	لا
- هل وظيفتك مناسبة لقدراتك؟		
- هل وظيفتك مناسبة لخبراتك؟		
- هل تحب وظيفتك؟		
- هل تعمل مع مدير كفء؟		
- هل تعتبر عملك ممتعًا؟		
- هل تري النتيجة النهائية لعملك؟		
- هل يقدم المدير الذى تعمل معه التشجيع الكافي لذلك؟		
- هل ينصت المدير في الكثير من الأحيان لمقترحاتك وآرائك؟		
- هل تحظى بالاحترام والتقدير لجهودك التي تبذلها؟		
- هل تحصل على فرص لتطوير مهاراتك؟		
- هل يتم إعلامك بما يحدث في القسم أو الإدارة التي تعمل فيها؟		
- هل تواجه من الحين إلى الآخر بعض التحديات التي تجعلك تجيد في العمل؟		
- هل تتاح لك الفرص لاتخاذ القرارات في العمل باستقلالية؟		
- هل تتوافر في عملك الحالي فرص للترقي؟		
- هل ينطبق على وضعك الحالي شعار: الرجل المناسب في المكان المناسب.		

والآن:

أعط كل إجابة لـ (نعم) درجة واحدة.

فإن كنت حصلت على:

* **أكثر من ١١ درجة:** فوظيفتك بها معظم الصفات الإيجابية التي يجب أن تتوفر في أي وظيفة، وهي مناسبة لك، حافظ عليها حتى تحافظ عليك.
* **من ٦ -١٠ درجات:** وظيفتك بها بعض الصفات الإيجابية، وهي مناسبة لك بدرجة متوسطة، عليك جيدًا ببذل جهدًا حتى تحسن أداءك لعل مديرك وشركتك يقنعهم هذا الأداء بتوفير الصفات غير الموجودة.
* **أقل من ٦ درجات:** وظيفتك غير مناسبة لك، فهناك مشكلة لديك فيها إما أنك لا تفكر إلا في المال أو لا تهتم بوجودك فيها من عدمه، ابحث عن وظيفة أخرى حتى ولو كانت في نفس الشركة.

هل أنت مخلص في عملك؟

العبارة	نعم	لا
- هل تقوم بإجراء مكالمات تليفونية شخصية أثناء العمل؟		
- هل تقرأ الصحف والمجلات أثناء العمل؟		
- هل تأخذ بعض القرطاسية الخاصة بالشركة (أوراق، أقلام، ....) لتستخدمها في المنزل؟		
- هل تحضر أحياناً إلى عملك متأخرًا عن موعد الحضور؟		
- هل تؤجل وتسوف عمل اليوم إلى الغد؟		
- هل تتحدث عن أسرار عملك إلى الآخرين؟		
- هل تترك عملك في بعض الأحيان أثناء الدوام لتنجز بعض المصالح الشخصية؟		
- ترى زميلاً لك في العمل يتمارض كثيرًا، هل تفكر أن تفعل مثله؟		
- هل تري أن أي زميل لا يستحق المساعدة مهما كان؟		
- هل تستخدم آله تصوير المستندات الموجودة في عملك في تصوير أغراض شخصية؟		

والآن:

أعط كل إجابة بـ (نعم) درجة واحدة.

فإن كنت حصلت على:

أكثر من (٧) درجات: فأنت غير مخلص في عملك والوظيفة عبء ثقيل عليك، وولاؤك للشركة التي تعمل بها ضعيف، وتستغل مواردها لحسابك الشخصي، اتق الله فإنه مراقب لك في كل أحوالك.

درجات من ٦ إلى ٣: أنت مخلص في عملك بدرجة متوسطة ولابد من زيادة حبك وإخلاصك للعمل، وهذا أمر ليس صعبًا عليك، اتق الله.

أقل من ٣ درجات: أنت مخلص جدًّا في عملك وواضح أنك تحبه كثيرًا وتراقب نفسك فيه، وترفض التداخل بين عملك وحياتك الخاصة أو الأسرية، استمر على هذا المنوال، معك الله في كل أحوالك.

هل لديك ولاء للمؤسسة أو الشركة التي تعمل بها؟

العبارة	نعم	لا	إلى حد ما
- هل تحب الشركة التي تعمل بها؟			
- هل تتحدث عن الشركة التي تعمل بها بكل الخير والعرفان؟			
- هل أنت سعيد لانتمائك إلى الشركة التي تعمل بها؟			
- هل تبحث عن عمل آخر في شركة أخرى؟			
- هل تنوي الاستمرار في العمل في الشركة التي تعمل بها؟			
- هل تحب وظيفتك؟			
- هل طبعت كروتًا وبطاقات شخصية عليها اسمك ووظيفتك واسم الشركة التي تعمل بها؟			
- هل تتشرف بالشركة التي تعمل بها أمام الآخرين؟			
- هل أنت مخلص في عملك؟			
- هل تعمل بجد أثناء وقت العمل؟			

العبارة	نعم	لا	إلى حد ما
- هل تشعر بالأمان الوظيفي في الشركة التي تعمل بها؟			
- هل رئيسك المباشر لدية انتماء وولاء إلى الشركة التي تعمل بها؟			
- هل عدد أيام غيابك تعتبر قليلة؟			
- هل لديك رؤية واضحة عن علاقة عملك بأهداف الشركة التي تعمل بها ورؤيتك الخاصة وأهدافك الشخصية وكلاهما يرتبطان معًا.			
- هل تأتي مبكرًا عن موعد العمل أو على الأكثر في المواعيد بانضباط ولا تترك العمل إلا بعد نهاية الواجبات التي عليك؟			

والآن :

أعط لكل إجابة لـ :

- نعم ← درجتين
- لا ← صفرًا
- إلى حد ما ← درجة واحدة

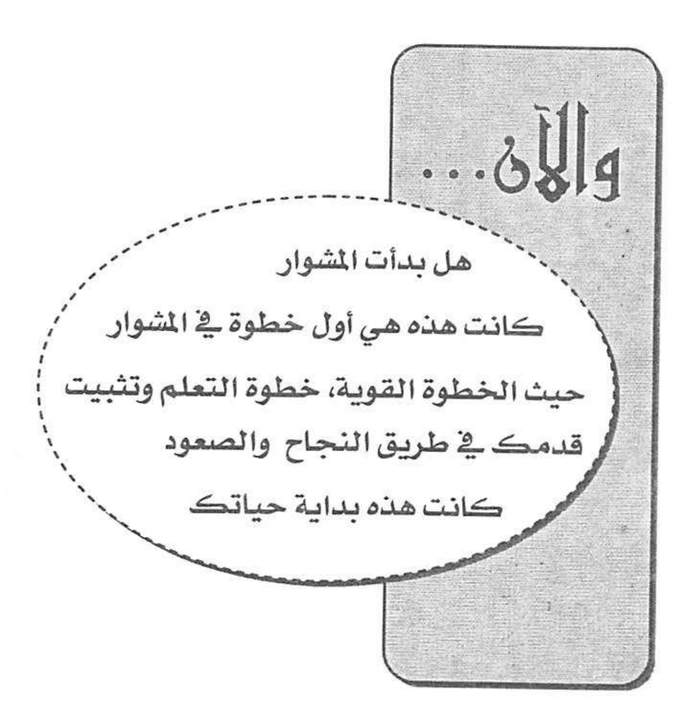
فإن كنت حصلت علي:

أكثر من ٢٠ درجة: فأنت لديك درجة ولاء مؤسسي عالية للشركة التي تعمل بها استمر على هذا المنوال وساعد زملاءك على أن يحذوا حذوك.

من ١٩ إلى ٧ درجة: درجة ولائك المؤسسي لشركتك متوسطة، راجع إجاباتك مرة أخرى متصفحًا جوانب الضعف في ولائك هذا حتى تتغلب عليها أو حتى تقلل منها.

أقل من ٧ درجة: ليس لديك ولاء للشركة التي تعمل بها، حاول أن تبدأ بداية جديدة، ولكن إذا فشلت ابحث عن عمل جديد بشرط أن تستفيد من تجربتك الحالية، ويكون لك ولاء مؤسسي عالٍ في الشركة والمكان الجديد.

***


والآن...
هل بدأت المشوار
كانت هذه هي أول خطوة في المشوار
حيث الخطوة القوية، خطوة التعلم وتثبيت
قدمك في طريق النجاح والصعود
كانت هذه بداية حياتك

المحتويات

* * *

كتب للمؤلف

١- الإدارة والمدير.... الطريق نحو نجاح المشروع الصغير.
٢- الطريق نحو التميز- كيف تصنع من نفسك قائدًا ناجحًا؟
٣- كيف تدير وقتك؟
٤- مدير المبيعات الناجح- مهارات إدارية بيعية.
٥- أبجديات التفوق الإداري- ١٤١ سؤال وجواب في الإدارة.
٦- الآن أنت خبير- فن التعامل مع الآخرين.
٧- الخروج من المأزق.... فن إدارة الأزمات.
٨- مهارات إدارية لابد منها للقائد الناجح.
٩- الإيجابية مع النفس والآخرين.
١٠- ١٠٠ خطأ إداري تجنبها نضمن لك النجاح.
١١- الآن أنت مدير.
١٢- إدارة الاجتماعات........ لماذا تفشل كيف تنجح؟
١٣- معضلات إدارية تبحث عن حل.
١٤- زيارة لمعسكر الإداريين.
١٥- ٧٦٦- مصطلح إداري.
١٦- إعداد مدير المستقبل من التنشئة حتى تحمل المسئولية.
١٧- فن التعامل مع الشباب- دليلك في إعداد وإدارة جيل جديد.
١٨- فن التفاوض.
١٩- خلاصات إدارية.
٢٠- ١٧٩٠ نصيحة إدارية لتخطي الحواجز وصناعة النجاح.
٢١- ١٠٠ قانون للنجاح الإداري.
٢٢- الأزمات... كيف تواجهها بنفسك.
٢٣- تنمية الفطرة الإدارية.
٢٤- حياتك في إدارة الوقت.
٢٥- سلسلة ارسم حياتك:
- فن احتواء القلوب.
- أنت لها: طريقك لمبادرة ذاتية فاعلة.
- تحكم في شراعك: طريقك إلى الثقة بالنفس.
٢٦- سلسلة معالم الطموح:
- كيف تبدأ: طريقك إلى التعلم والتدريب.
- البوصلة: كيف تدير حياتك العملية والمهنية.
- مذاق النجاح: كيف تصل إلى درجة الإتقان والجودة في العمل.
- النجاح لعبة: طريقك إلى الربح والفاعلية.
- من أنت؟ برنامج عملي للتعرف على شخصيتك وتقييم قدراتك.